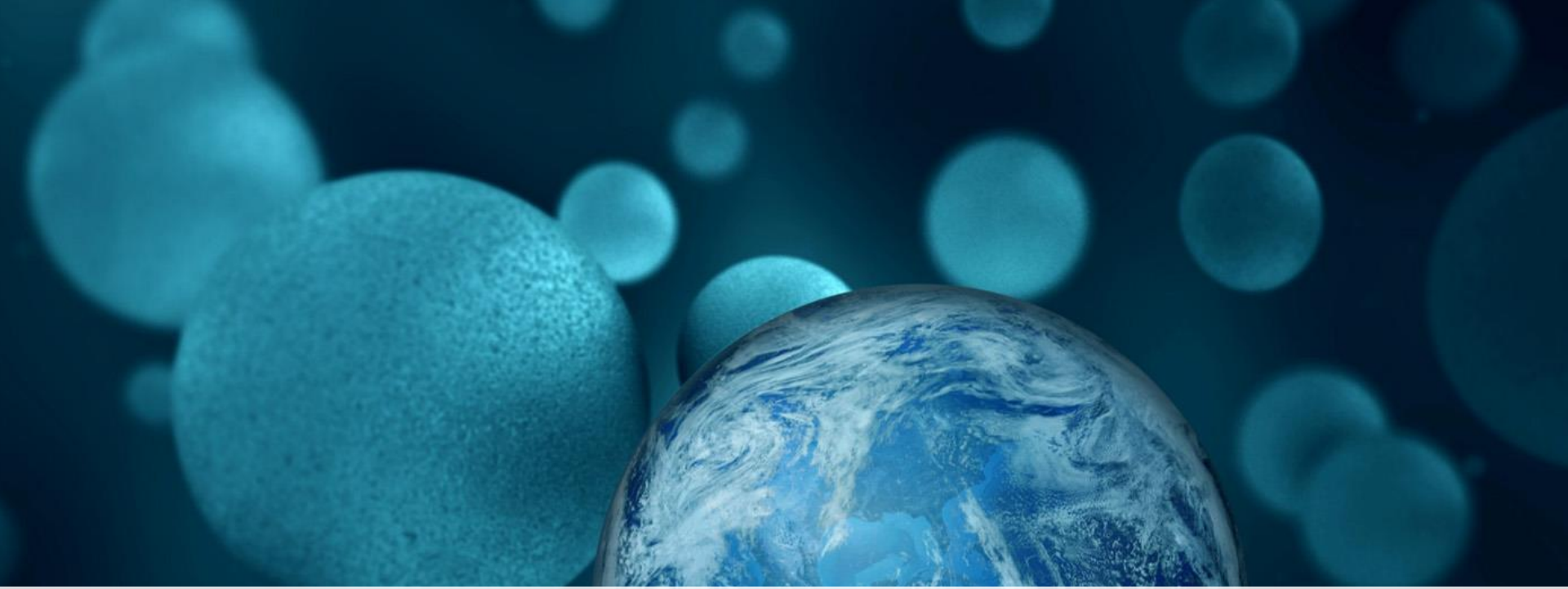


ThermoFisher SCIENTIFIC

Sales – Das konsultative Verkaufskonzept

Jannes Hauptstein

Mai 2020

ThermoFisher SCIENTIFIC

thermo scientific | applied biosystems | invitrogen | fisher scientific | unity lab services

>70,000
employees

5,000
R&D scientists/engineers

$1B
invested in R&D

>$24B
in revenue

The world leader in serving science

ThermoFisher SCIENTIFIC

Our Leading Scientific Products, Services and Workflow Solutions

ThermoFisher SCIENTIFIC

The world leader in serving science

thermo scientific	applied biosystems	invitrogen	fisher scientific	unity lab services
Analytical precision and diagnostics excellence	Inspiring meaningful genetic analysis	Accelerating discovery research	One-stop access for scientific products	Instrument and enterprise services

Unsere Geschäftssegmente

Analytische Geräte

Mass Spectrometry

Fusion Lumos MS

iCAP Triple Quad MS

Chromatography

Vanquish UHPLC

Electron Microscopy

Titan Krios TEM

Chemical Analysis

Gemini Handheld Analyzer

Life Science Lösungen

Clinical Oncology

Next-Gen Sequencing

Genetic Sciences

QuantStudio Dx R qPCR

SeqStudio CE System

Reproductive Health

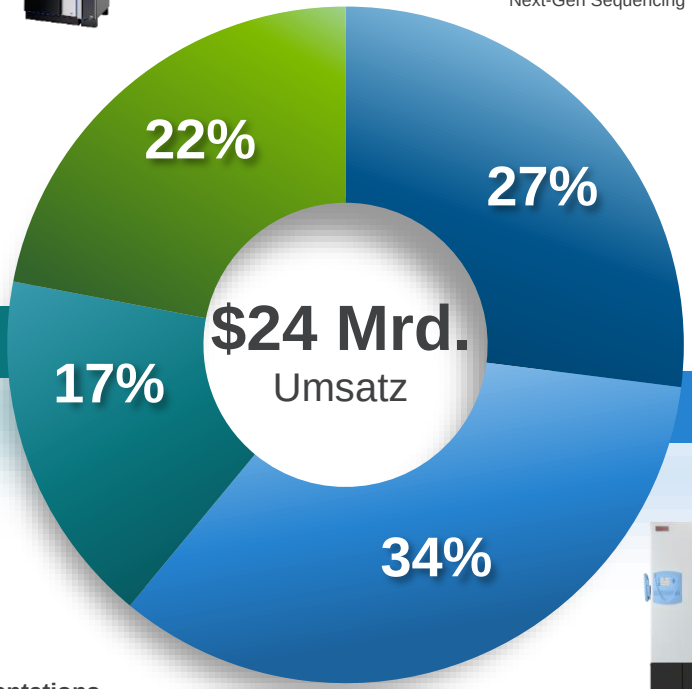
Microarrays

Biosciences

Life Science Reagents

Bioproduction

Cell Culture Reagents



Spezialdiagnostik

Klinische Diagnostik

PCT Biomarkers

Immunodiagnostik

ImmunoCAP Allergie und EliA Autoimmun Tests

Mikrobiologie

Antimicrobial Susceptibility Testing Solutions

Pathologie

Rotary Microtome

Transplantations-Diagnostik

NXType High-Resolution Genotyping

Laborprodukte und Dienstleistungen

Laborausstattung

TSX ULT Tiefkühlschränke

BioPharma Services

Chemikalien

Firmen- und Geräteservice

Labor Verbrauchsmaterial

E1 ClipTip Pipette System

NOTE: Percentages based on unaudited LTM revenues through Q2 2017 including estimates for intercompany eliminations and other accounting policy adjustments.

ThermoFisher SCIENTIFIC

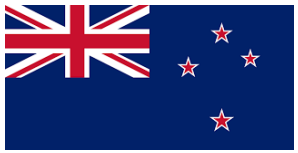
Eine Mission, auf die wir stolz sind

Wir versetzen unsere Kunden dazu in die Lage, die Welt gesünder, sauberer und sicherer zu machen.

ThermoFisher SCIENTIFIC

Jannes Hauptstein – mein Weg zu Thermo Fisher Scientific

„Door-to-door“ fundraising – 2011: 4 Monate



SAVVY MARKETING

Bachelor Biochemie 2012 – 2015 (3 Jahre)

Julius-Maximilians-UNIVERSITÄT WÜRZBURG

Master Molecular Bioenginerring 2015 – 2017 (2 Jahre)

BIOTEC Biotechnology Center TU Dresden

Inside Sales Account Manager 2017 Okt. - Heute

ThermoFisher SCIENTIFIC

1 https://www.uni-wuerzburg.de/en/universitaet/
2 http://www.biotec.tu-dresden.de/
3. https://savvymarketing.co.nz/
4. https://de.wikipedia.org/wiki/Flagge_Neuseelands

Vorurteile ?

https://s-media-cache-ak0.pinimg.com/736x/64/a7/35/64a73559da638f9059fa85118ecde3f5.jpg

ThermoFisher SCIENTIFIC

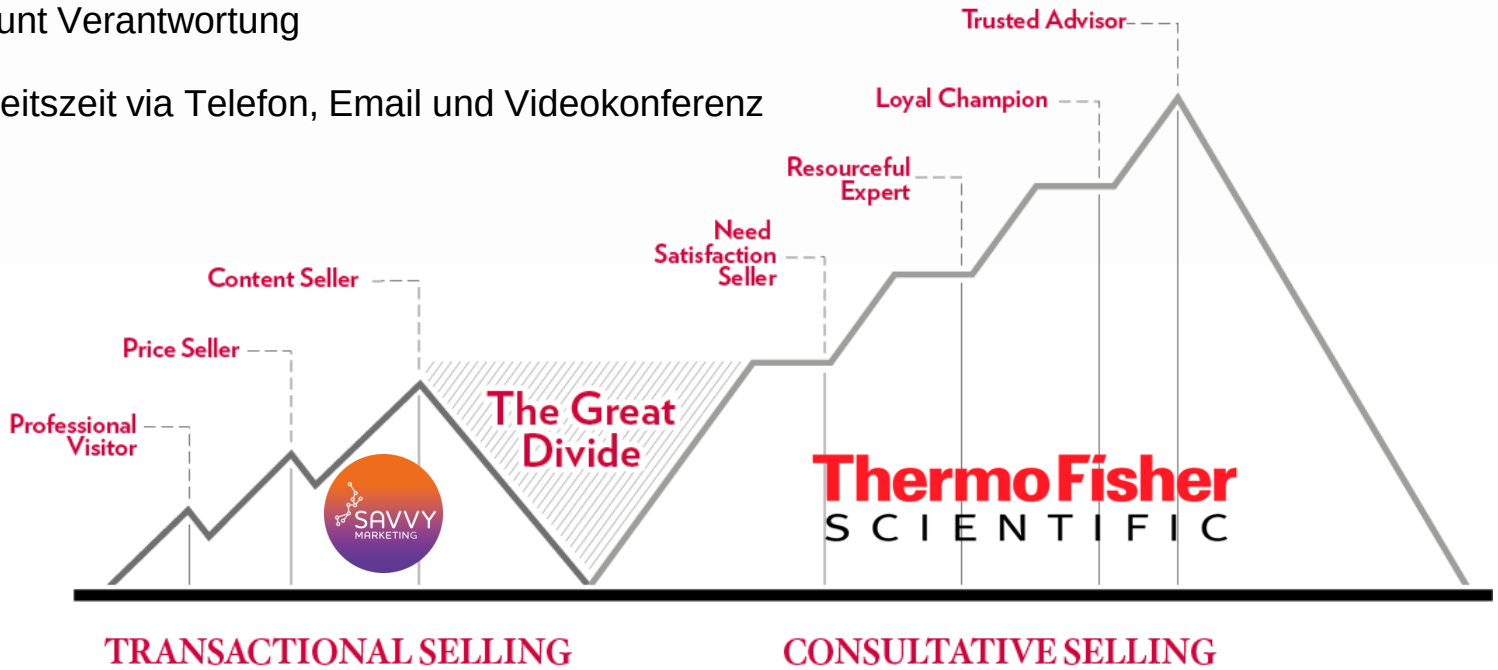
Meine tägliche Arbeit

Inside Sales Account Manager

- **Aufgaben:** zentraler Ansprechpartner, Kundenbetreuung und Beratung, Problemlösung, Umsatzverantwortung, Strategie und Planung

  → Account Verantwortung

- 90% Arbeitszeit via Telefon, Email und Videokonferenz



„Einfache“ Produkte:
- Mietgliedschaft
- Staubsauger
- Handy Vertrag

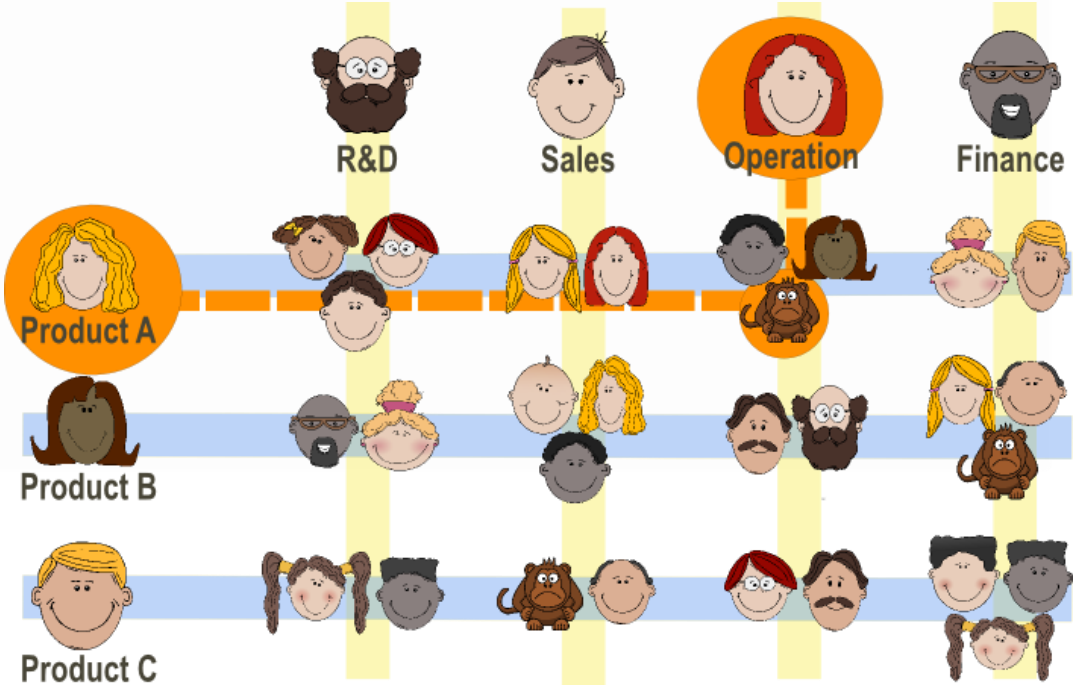
„Komplizierte“ Produkte :
- Westernblot Imager / Flow Cytometer
- Zellkultur Reagenzien , PCR Produkte

http://blog.achieveglobal.com/.a/6a0133f2b96b96970b014e61068401970c-800wi

Meine tägliche Arbeit

- **Aktionen:** Email, Telefon, intern und extern, technischer Support, Kundenservice, Kundenbesuch, Demos, Finance, Marketing, Legal

- **Technischer Support (TAS/FAS)**
  → keine Umsatzverantwortung
  → Beratung / techn. Hilfestellung

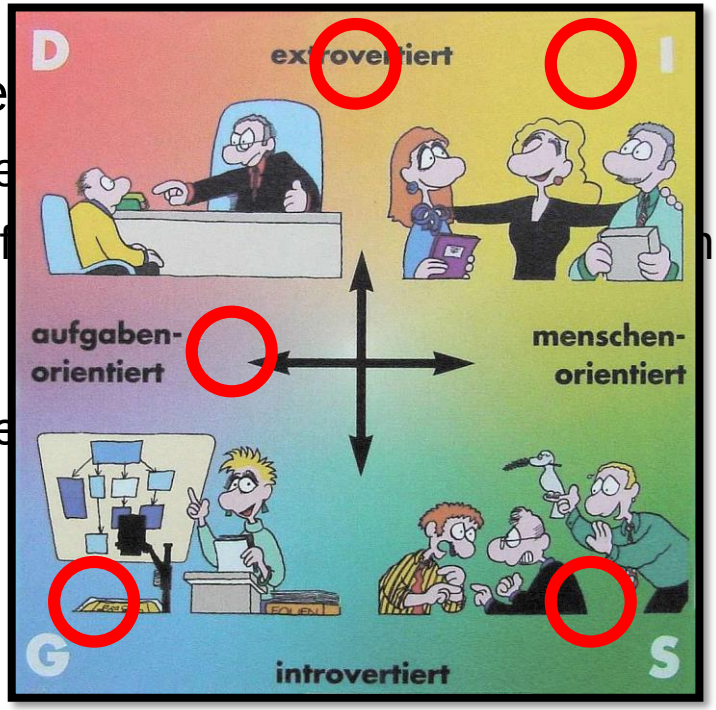


https://humanresourcesblog.in/wp-content/uploads/2016/05/matrix-organization.png

ThermoFisher SCIENTIFIC

Passt der Verkauf als Job zu mir ?

- Prinzipiell kann „fast jeder“ verkaufen
  - Man sollte gerne mit Menschen arbeiten
- Viele verschiedene Persönlichkeiten im Verkauf
  - Der “Klassiker”: Die extrovertierten Menschen
  - Viele weitere Persönlichkeiten bei erfolgreichen Kollegen im Verkauf
- Warum kann “jede
  - Gute Verkäufer: Re
  - Die besten Verkäuf n Zuhörer



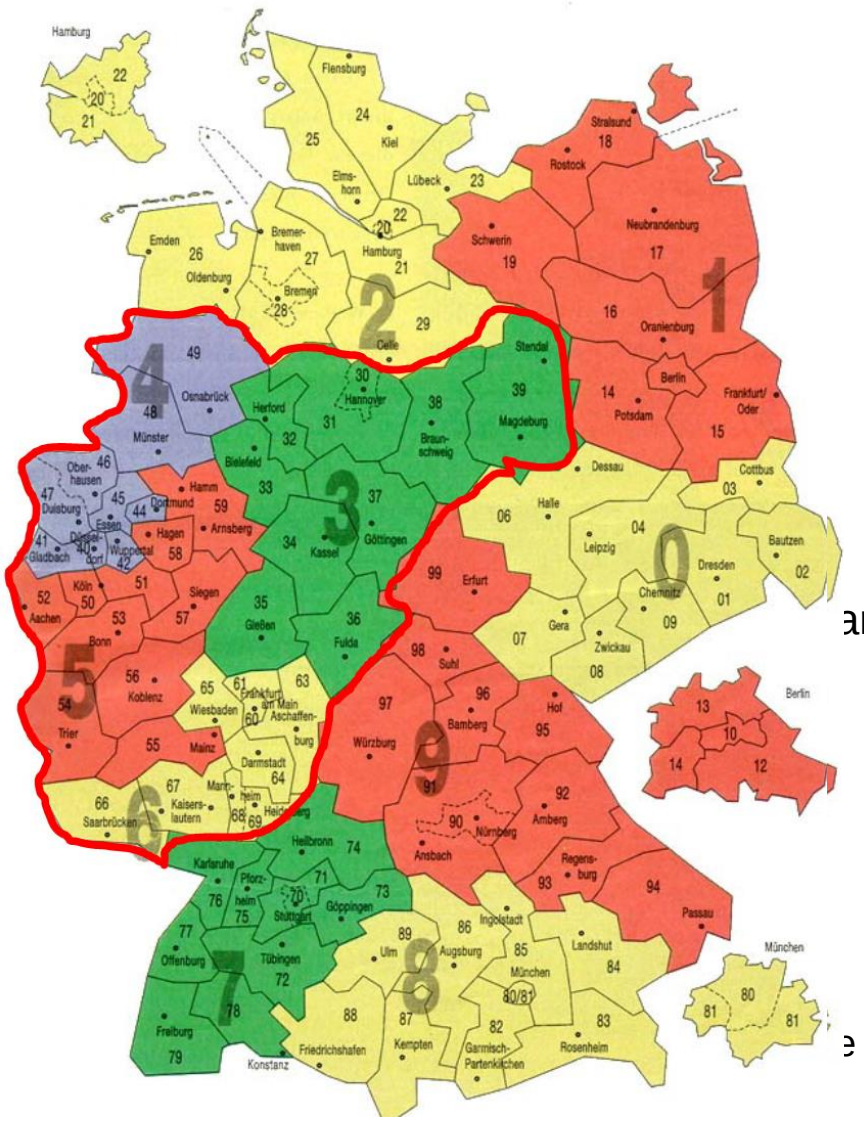
➡ Es ist ein erle

1. http://chance-plus.de/wp-content/uploads/2014/10/Disg_Schaubild.jpg

ThermoFisher SCIENTIFIC

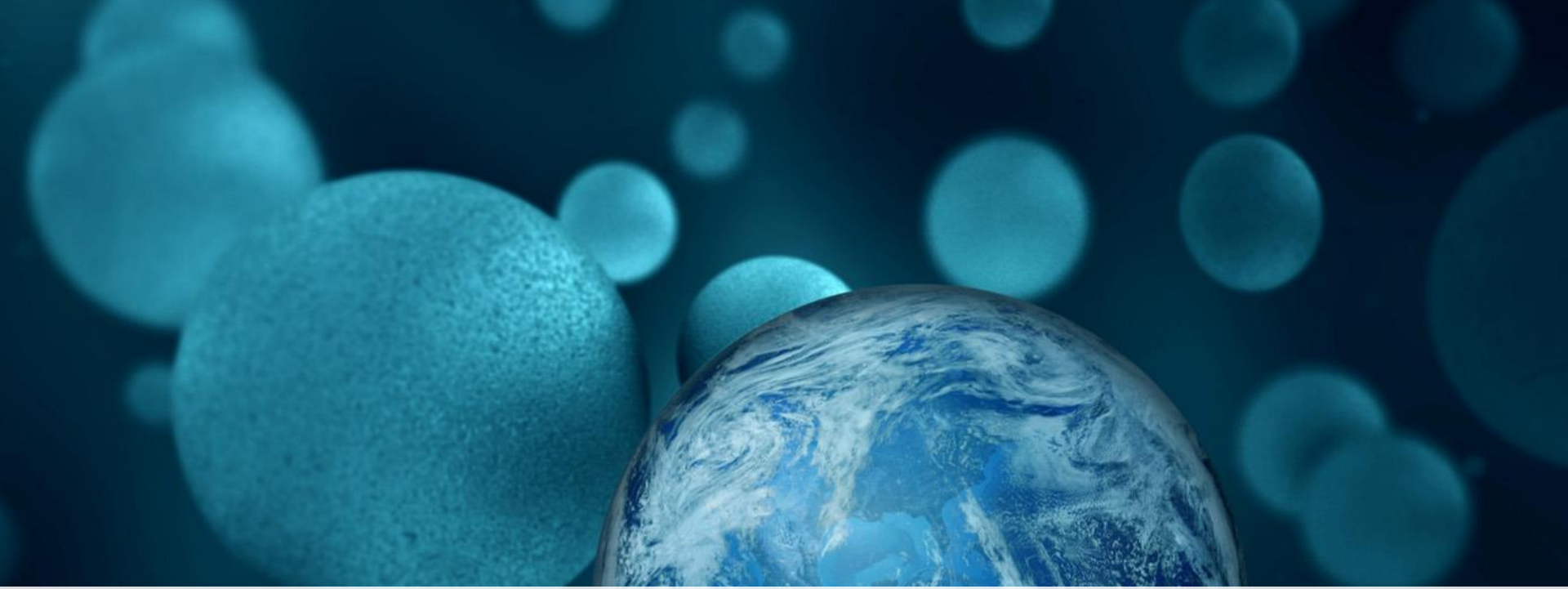
Welcher Sales Job passt zu mir ?

- **Inside Sales Accour**
  - Arbeitszeit: 39h (Ve
  - Reisetätigkeit 10-25
  - Übernachtung abhä
- **Key Account Manag**
  - Reisetätigkeit ~75%
  - Wenig Übernachtur
  - Im „Feld“ Mo-Do, Fr
- **Produktspezialist in** arbiologie)
  - Sehr häufig PhD
  - meistens besser Be
  - Großes PLZ Gebiet
  - >75% Reisetätigkei
  - Viele Übernachtung



➡ Orientierung am U e kleiner die Firma, desto größer das Gebiet

ThermoFisher SCIENTIFIC



ThermoFisher SCIENTIFIC

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Jannes Hauptstein

Mai 2020