

Dkfm. Peter Hopp

Experte für Vertragskunden-Zufriedenheit
im Businesskunden-Segment
Kleinunternehmer und Selbständige

Manager auf Zeit / Interims-Manager



Tel .: +43-664-133 90 66
email : office @ peter-hopp.at
Web : www. peter-hopp.at

Dkfm. Peter Hopp



Profil

Peter Hopp ist selbständig und arbeitet als Manager auf Zeit / Interims-Manager . Er ist themenspezialisiert auf „Vertragskunden-Zufriedenheit“.

Seine inhaltlicher Fokus liegt dabei auf der Bearbeitung des Businesskunden-Segments „Kleinunternehmer + Selbständige“.

Seine Schwerpunkte sind :

- Vertragskunden gewinnen
- Vertragskunden binden
- Kundensegment-Management aufbauen
- Sonder-Projekte leiten

Er wendet sich an Unternehmen, die Vertragskunden im Business-Segment „Kleinunternehmer + Selbständige“ haben, insbesondere an :

- Telefon-Provider
- Versicherungen
- Energie-Versorger

Als Manager auf Zeit / Interims-Manager übernimmt er zeitlich begrenzt Management-Funktionen und Verantwortung,

- in Unternehmen, die einen Fokus auf der Bearbeitung des Businesskunden-Massensegments „Kleinunternehmer + Selbständige“ haben
- in den kundenorientierten Bereichen Vertrieb, Marketing, Customer Services
- wenn Sonder-Aufgaben in Linien-Management-Funktionen zeitlich begrenzt zu bewältigen sind
- wenn kundenorientierte Sonder-Projekte zu bewältigen sind

Dkfm. Peter Hopp



Zur Person

Peter Hopp hat Betriebswirtschaft an den Universitäten in Bonn, Köln, Wien + Pennsylvania studiert und den Diplomkaufmann der Universität Köln gemacht.

Aus über 20 Jahren Management-Erfahrung in Führungsrollen in Vertrieb, Marketing und Customer Services hat er eine breite Basis in der kunden- und markt-orientierten Ausrichtung von Geschäftsfeldern in wettbewerbsintensiven Umfeldern.

Er war 11 Jahre in den internationalen Markenartikel-Unternehmen Mars und Henkel als Key Account Manager und als Brand Group Manager CEE tätig, hat ein Team von CEE-Produktmanager geleitet und Marken in CEE positioniert und ausgerollt.

Er hat in Dienstleistungs-Unternehmen Geschäftsfelder aufgebaut, Marktbearbeitungsstrategien definiert und Vertriebsaktivitäten aufgebaut und geleitet.

Als Führungskraft beim marktführenden österreichischen Mobilfunk-Provider war er Mitglied eines bereichsübergreifenden Management-Teams aus Marktmanagern + Experten, das die Marktbearbeitungsstrategien im Businesskunden-Segment definiert hat.

Er war maßgeblich am Aufbau des Kundensegment-Managements beteiligt.

Parallel hat er eine Vertriebs-Organisation im Service-Center-Umfeld aufgebaut, mit den Vertriebsaußendiensten und dem POS vernetzt und als Profit-Center erfolgreich ausgebaut und geleitet.