



Vertriebsmanager

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

WIR WOLLEN EUCH IN UNSEREM VERBAND!

Damit wir unsere Mitglieder
gemeinsam fit für die
Herausforderungen
im Vertrieb machen:
Fachlich, persönlich,
mental & körperlich



Förderpartner · Förderpartner **V+** · Sponsoren

Eure Mitgliedschaft als Förderpartner

Eure Chancen durch eure Mitgliedschaft und euer Engagement

Als Mitglied des Bundesverbandes der Vertriebsmanager seid ihr Teil der größten Vertriebsmanager-Community in Deutschland. 1.200 VertriebsmanagerInnen aus allen Branchen und jeder Unternehmensgröße stehen für Vernetzung, Austausch und Weiterentwicklung ihrer Profession. Sie sind Vorreiter und denken Vertrieb neu. Mit eurer Expertise und eurem Content, den ihr aktiv einbringt, schafft ihr Relevanz und Aufmerksamkeit in unserem Verband.

Unser Verband ist eine Non-Profit-Organisation, d.h. alle unsere Präsidiumsmitglieder und Vorstände sind ehrenamtlich tätig; unsere Geschäftsstelle ist bei uns fest angestellt und finanziert sich aus den Mitgliedsbeiträgen aller Mitglieder.

Als unsere Förderpartner seid ihr eine der tragenden Säulen unseres Verbandes, denn ihr ergänzt mit eurem fachlichen Blickwinkel unsere 360°-Perspektive. Wir wählen unsere Förderpartner daher nach einem hohen Qualitätsanspruch aus, denn wir streben mit euch eine langfristige Partnerschaft an.

Hierzu haben wir für euch eine Übersicht erstellt, die euch auf einen Blick zeigt, welche Vorteile ihr von eurer Mitgliedschaft als Förderpartner habt. Basis für unsere Zusammenarbeit ist der Rahmenvertrag, der die Logo-Nutzung regelt und euch einen Überblick über unsere Zusatz-Leistungsmodul gibt.

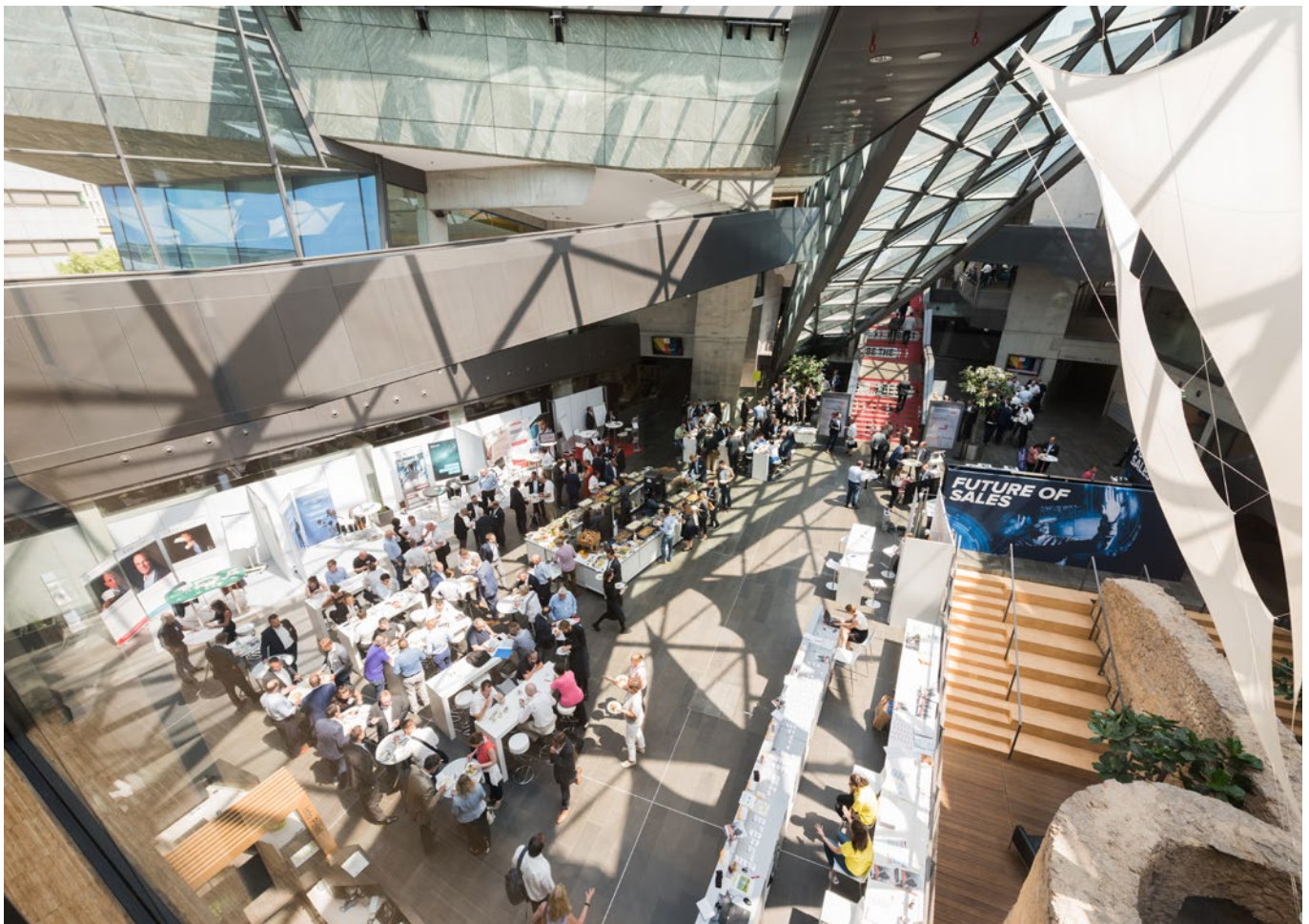
EUER JAHRESBEITRAG

1.200€ Mitgliedsbeitrag
(da wir ein eingetragener
Verein sind, ist euer
Mitgliedsbeitrag nicht
vorsteuerabzugsfähig).



| WAS DÜRFTE IHR VON EURER MITGLIEDERSCHAFT ERWARTEN? | WAS GENAU IST DAMIT GEMEINT? | WIE OFT KÖNNT IHR DIE LEISTUNG IN ANSPRUCH NEHMEN? | WAS BRAUCHEN WIR VON EUCH? |
|---|--|--|--|
| Onboarding | <p>Unsere Ressortleitung und unsere Geschäftsstelle erklären euch im persönlichen, virtuellen Gespräch, wie unser Verband funktioniert und wie für alle eine gute Partnerschaft entstehen kann.</p> <p>Bei dieser Gelegenheit erhaltet ihr auch unseren Verhaltenskodex.</p> | Einmal zum Start, aber auch gerne, wenn es neue Ansprechpartner in eurem Unternehmen gibt | |
| Teilnahme an der Mitgliederversammlung | <p>Der nominierte Repräsentant eures Unternehmens vertritt euch auf unserer Mitgliederversammlung; als Mitglied ist diese Teilnahme natürlich kostenfrei.</p> <p>Förderpartner sind jedoch nach unserer Satzung nicht stimmberechtigt und können auch keine Präsidiums- oder Vorstandsfunktion ausüben</p> <p>Wir empfehlen euch daher, dass eure Vertriebsmanager ebenfalls Mitglieder werden, denn Vollmitglieder haben all diese Privilegien.</p> | Unsere Mitgliederversammlung findet 1x im Jahr statt | |
| Vernetzung und regelmäßiges Update für alle Förderpartner | <p>Unsere Vizepräsidentin -Content Management- und ihr Referent -Operatives Content Management- (beide „Content-Manager“) organisieren mit der Geschäftsstelle eine Videokonferenz, halten euch zu allen Verbandsaktivitäten auf dem Laufenden, tauschen sich mit euch aus und nehmen Vorschläge zu unserer gemeinsamen Weiterentwicklung auf.</p> | 4x jährlich eine Videokonferenz, jeweils rund 1,5 Stunden, geleitet durch die Content-Manager, unterstützt von der Ressortleitung Förderpartner, zusätzlich unbegrenzter Zugang zu unserer Teamsgruppe mit allen Förderpartnern und Funktionsträgern | |
| Unternehmensvorstellung | <p>Auf der Verbandswebsite wird euer Logo prominent platziert; außerdem erhaltet ihr eine eigene Landingpage auf unserer SEO-optimierten Website, auf der euer Unternehmensansprechpartner mit Bild und Kontaktdaten aufgeführt wird.</p> | Einmalig bei Eintritt, Updates bei Bedarf (z.B. Wechsel Ansprechpartner) | Eure Ansprechpartner Euren Vorstellungstext unter Vermeidung von Duplicate Content (die redaktionelle Bearbeitung inklusive SEO-Optimierung kommt von euch) |
| Verwendung unseres Logos | <p>Ihr könnt das Förderpartner-Vertriebsmanager-Logo auf eurer eigenen Website und euren Social Media-Kanälen (LinkedIn/Xing) verwenden.</p> | Bekommt ihr beim Eintritt in unseren Verband zugesendet | |
| Euer Unternehmen im VNewsRegio | <p>Unser Newsletter der Regionalgruppen erscheint quartalsweise und hat eine hohe Aufmerksamkeitsquote; hier werdet ihr unseren Mitgliedern offiziell als neuer Förderpartner vorgestellt, bzw. habt in den Folgejahren die Möglichkeit, euch über dieses Medium ebenfalls in Erinnerung zu rufen.</p> | 1x im Jahr | Max. 400 Zeichen Text + Bild + Logo Bitte spätestens zwei Wochen vor dem Versand |
| Exklusive Mitgliederanalyse | <p>Die jährliche Mitgliederbefragung bietet euch einen tiefen Einblick in die DNA eurer Zielgruppe, den Vertriebsmanagern. Wer sind die Mitglieder, wo kommen sie her, was bewegt sie?</p> <p>Wir sammeln die Fragen bei Euch ein, versenden diese und stellen Euch die Ergebnisse zur Verfügung.</p> | 1x im Jahr innerhalb der großen Verbands Umfrage | |
| Freie Teilnahme an unseren Verbandsformaten wie VMinds und VNet | <p>Jeweils bis zu 20% der angemeldeten TN einer Verbandsveranstaltung können kostenfrei durch Förderpartner belegt werden. Voraussetzung: die Vertreter eures Unternehmens beachten unseren Förderpartner-Verhaltenskodex.</p> | Unlimitiert | |

| WAS DÜRFTE IHR VON EURER MITGLIEDERSCHAFT ERWARTEN? | WAS GENAU IST DAMIT GEMEINT? | WIE OFT KÖNNT IHR DIE LEISTUNG IN ANSPRUCH NEHMEN? | WAS BRAUCHEN WIR VON EUCH? |
|--|---|--|---|
| VKick als eure Plattform zur Wissensvermittlung und Steigerung eurer Relevanz – sowie aktive Mitgestaltung des Verbands-Contents | In Abstimmung mit der jeweiligen Regionalgruppe und Expertenkommission gebt ihr den Mitgliedern wertvolle Impulse. Ihr verzichtet auf spezielle Werbung für euer Unternehmen oder eigene Veranstaltungen, sondern werdet durch euren Auftritt interessant. | 1x im Jahr | Eure Expertise Stelle die Liste eures Contents einfach dem Verband zur Verfügung, so dass wir aktiv auf euch zukommen können |
| Nutzung unserer LinkedIn-Community | Dort könnt ihr euch bei eurer Zielgruppe durch hochwertigen Content positionieren und von unserer Reichweite profitieren (Stand September 2022 3100+ Mitglieder) Zusätzlich habt ihr die Möglichkeit als Förderpartner eine Veranstaltung oder einen anderen zur Leadgenerierung geeigneten Beitrag zu veröffentlichen und mit diesem Beitrag auch auf die eigene Social Media-Präsenz oder die eigene Webpräsenz zu verlinken. | 2x im Quartal | |
| Vorstellungsvideo | Wir erstellen mit euch gemeinsam ein Vorstellungsvideo im Interview-Stil mit dem Ziel euch unseren Mitgliedern vorzustellen und euren Mehrwert für unsere Mitglieder transparent zu machen. Ausgespielt wird das Video neben unserer Website auch in unserem Newsletter und unserer Community. | 1x beim Onboarding | Eure Zeit und eure Ideen |
| Aktive Beteiligung in unseren Expertenkommissionen/Projektgruppen | Ihr könnt euch aktiv und ehrenamtlich als Funktionsträger in unseren Expertenkommissionen/Projektgruppen engagieren und euch damit bei unseren Mitgliedern als Experte positionieren. | So oft es eure Zeit zulässt | Eure Zeit und eure Ideen |



Die Vertriebsmanager – Mitgliedschaft als Förderpartner



Werde zum VIP
(Very Important Partner):
Förderpartner **V+**

Unser Verband lebt vom Austausch,
dem Netzwerken und von wertvollen Inhalten
für unseren täglichen Erfolg.

Wir sind ein eingetragener Verein und als Non-Profit-Organisation reinvestieren wir alle Beiträge in das Angebot für unsere Mitglieder.

Unser Ziel: unseren Mitgliedern – professionellen VertriebsmanagerInnen – u.a. durch ein breit gefächertes Themenfeld maximale Unterstützung für ihr Tagesgeschäft und ihre strategische- als auch persönliche Weiterentwicklung zu bieten.

Ihr definiert eure persönliche Branchen- und Themenstärke als Förderpartner **V+**, empfiehlt euch über eure Inhalte und orchestriert professionell euren Verbandsauftritt bei mehr als 1.200 VertriebsmanagerInnen.

Als Förderpartner **V+** unterstützt ihr uns mit eurem klaren Commitment und gebt uns darüber hinaus Planbarkeit.

Ihr bucht ein Abrufkontingent in Höhe von 5.000€, wählt für das gesamte Kalenderjahr aus unseren Leistungsmodulen und schafft euch damit maximale Präsenz. Bitte beachtet dabei, dass nicht genutzte Leistungen nicht aufsummiert werden können, sondern am Jahresende verfallen.

V+ steht für eure Extra-Vorteile:

- ▶ Ihr werdet zum sichtbaren Leuchtturm in eurem Fachbereich.
- ▶ Bei Veranstaltungen mit Ausstellungsflächen (wie z.B. VMK) könnt ihr aus den besten Standplätzen wählen.
- ▶ Unsere Leistungsmodule werden euch als erstes angeboten, ihr sucht euch die passenden Themen aus.
- ▶ Keine Zugangsbeschränkung bei unseren VNet-Veranstaltungen.
- ▶ Auf unserer Website werdet ihr mit allen anderen Förderpartnern **V+** besonders hervorgehoben
- ▶ Maximal zwei Förderpartner **V+** belegen einen Themenbereich und werden damit besonders hervorgehoben. Außerdem habt ihr die Möglichkeit, einen Themenbereich mit dem Kauf von zwei Abrufkontingenten exklusiv zu reservieren*.

* Damit ihr eure VIP-Behandlung richtig genießen könnt, beschränken wir je Fachbereich oder Kompetenzschwerpunkt die **V+**-Mitgliedschaft auf maximal zwei Unternehmen. Möchtet ihr innerhalb eurer Produktwelt die uneingeschränkte Aufmerksamkeit, bucht einfach zwei Abrufkontingente in Höhe von insgesamt 10.000€.

Unsere Fachbereiche orientieren sich an den jeweiligen Schwerpunkten unserer Expertenkommissionen und werden permanent erweitert.

Wenn ihr euch unterjährig dazu entscheidet, die Vorteile eurer **V+**-Pakete zu nutzen, reduziert sich das Abrufkontingent im Q3 auf 2.500€. Möchtet ihr einen kompletten Fachbereich belegen, liegt das Budget im Q3 bei entsprechenden 5.000€.

Im Q4 eines Jahres, könnt ihr individuell aus der Preisliste eure Einzelmodule wählen, genießt jedoch schon den **V+**-Status, wenn ihr für das folgende Jahr einen Förderpartner **V+**-Vertrag unterzeichnet.

Bitte gebt uns nach Beginn der **V+**-Mitgliedschaft bis zu 3 Monate Vorlaufzeit für die Etablierung und Buchung eurer Module und exklusiven Darstellung. Da wir unsere Veranstaltungen mit entsprechender Vorlaufzeit planen, benötigen wir diese Anlaufphase, bis euer Paket mit euch perfekt abgestimmt ist.

Wie können wir Förderpartner V+ werden?

- ▶ Wendet euch an unsere Referentin des Ressorts Förderpartner **V+**, Marianne Sørensen.
- ▶ Ihr überzeugt uns von eurer Expertise in dem von euch gewählten Fachbereich.
- ▶ Zu guter Letzt: First come – first serve (die Belegung eines Fachbereichs richtet sich nach dem Eingang des Förderpartner **V+**-Vertrages).

Eure Kontakte zum Thema „Förderpartner V+“



Marianne Sørensen

Referentin Förderpartner & Mitglied des Präsidiums

E-Mail: Marianne.Soerensen@dievertriebsmanager.de

Web: www.dievertriebsmanager.de/vmember/mitgliedsantrag



Heinz-Georg Geissler

Referent Förderpartner & Mitglied des Präsidiums

E-Mail: heinz-georg.geissler@dievertriebsmanager.de

Web: www.dievertriebsmanager.de/vmember/mitgliedsantrag

Sprecht uns gerne an!

Kontakt

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.

Haus Cumberland
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin

www.dievertriebsmanager.de