



Coach mit dem Schwerpunkt Führungskräfte und Vertrieb

Kern-Kompetenz

16 Jahre ergebnisorientierte Führung von starken regionalen Vertriebsorganisationen in umkämpften deutschen Märkten. Innerhalb der Unternehmen ständiger Anstieg der Verantwortlichkeiten. Auch Übernahme von Sonderaufgaben in der Firmenzentrale, wie Projekte in strategischen Bereichen oder Entwicklung/Weiterentwicklung potentialorientierter Vergütungs- und Bonifikationssysteme. Spezielle Erfahrung bei der Umsetzung von Change-Prozessen sowie hohe Affinität und Erfolge bei der Mitarbeitergewinnung (Akquise und Auswahl).

1999-2015

Organisatorische Unterstellung, Leitung und Ergebnisverantwortung von Vertriebs-Filialen und -Büros zweier an der Branchenspitze stehender Unternehmen für erklärungsbedürftige und beratungsintensive Produkte. Zuordnung von 150 bis zu 300 Mitarbeitern.

Weiterbildung

Malik Management Academy,
St. Gallen/Schweiz
(General Management System)
Steigerung der Management-Professionalität

- Gestaltung von Strukturen
- Strategische, marktorientierte Führung
- Human Resources Management
- Rechnungswesen und Controlling

Coaching-Angebot: **Mitarbeitergewinnung**, speziell Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb, andere Branchen auf Anfrage; Zielgruppen definieren und identifizieren und Lieferung als Namens - Lead oder nach erster Vorauswahl bis hin zur qualifizierten Kandidatenpräsentation.

Führungskräfte Coaching, speziell Steigerung der persönlichen Effizienz und Effektivität: "Das Richtige richtig tun !"; Umsatzsteigerungen und Qualitätsverbesserungen einer ergebnisverantwortlichen Einheit durch verbindliche Absprachen / Umsetzungsvereinbarungen von Führungskraft mit Mitarbeiter schnell steigern: richtige Vereinbarungen richtig nachhalten und richtig/angemessen kontrollieren ohne Demotivation zu erzeugen; Zeitmanagement: Schwerpunkte der Arbeit müssen sich im Terminkalender wiederfinden; Einzelgespräche, Meetings, webinare und Telefonkonferenzen richtig aufeinander abstimmen, Ziele für diese Einheiten richtig definieren und überflüssige Termine / Meetings weglassen

Vertrieb: Vertriebsprozesse entwickeln und coachen incl. Erstellung von Ansprachekonzepten, Verkaufsunterlagen, Gesprächsleitfäden, Grundlagen

Leadproduktion: Neukundengewinnung ist heute eine äußerst wichtiges Thema in allen Branchen. Im Bereich Finanzdienstleistung mit dem Schwerpunkt LV Leads zum Themenbereich Rückabwicklung und Nettopolice beliefern wir ausgewählte Vertriebspartner mit erstklassigen Leads. Darüber hinaus übernehmen wir gern die Rückabwicklung der Policen über die ASCON Gruppe, DER Top Spezialist für schnelle Rückabwicklungen.