



Coach mit dem Schwerpunkt Führungskräfte und Vertrieb

Kern- Kompetenz

über 25 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.

Mario Scholz

Seit 2016:	praxisnaher Coach für Führungskräfte und Vertrieb mit Quick-Win-Sicht, Teilhaber Rechtsdienstleister sowie Digitalvertrieb und eigener Vertrieb zum Vertrieb von Nettoprodukten
Seit 2020	Zertifizierter Gutachter (DIN EN ISO/IEC 17024) zum Thema der Beurteilung von Beratungen bei Finanzprodukten, Mitglied im Bundesverband Deutscher Sachverständiger e.V.
Weiterbildung	Malik Management Academy, St. Gallen/Schweiz (General Management System) Steigerung der Management-Professionalität - Gestaltung von Strukturen - Strategische, marktorientierte Führung - Human Resources Management

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