



Matthias Essing

Kunden & Projekte 1997 – 2014

Kunden & Projekte

(2014)

- . **RWW GmbH**, Bereich Technik (die RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr ist einer der größten Wasserversorger in Deutschland);
- . **Strategieworkshop 2014**, Leiter Technik & Management.
- . **Coaching einer Führungskraft**
- . **Führungskräftetraining** (Grundlagen & Mitarbeitergespräche)
- . **Schneider Electric GmbH**, (börsennotierter Elektrotechnik-Konzern auf den Gebieten elektrische Energieverteilung und industrielle Automation);
- . **BestofSales, Basic & Refresher** – Kompetenztraining für Verkäufer aus verschiedenen Business Units
- . **Trainings** zu den Themen **Argumentieren & Präsentieren**
- . **Verhandlungstrainings**
- . **Horst Klaes GmbH & Co.KG**, (Software und ERP, Fensterbau); **Verkaufstraining** für den Bereich Export mit dem Schwerpunkt
- . **„Wartungsverträge verkaufen“**
- . **Training** auch in englischer Sprache.
- . **SMS Meer GmbH**, (international tätiges Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus für die Verarbeitung von Stahl und NE-Metallen);
- . **Training zur Kunden- und Serviceorientierung** von Service Mitarbeitern;
- . 3-stufiges **Verhandlungstraining**
- . **Stadt Münster**, (Verwaltung);
- . **Training** zur Durchführung der **Leistungsbewertung** (LOB).
- . **Coaching** eines leitenden Angestellten zur Übernahme einer Führungsposition
- . **Stadt Ahlen**, (Verwaltung);
- . **Training** zur Durchführung der **Leistungsbewertung** (LOB)
- . **Training** Durchführung **Gespräche** zur Leistungsbewertung
- . **RWE Deutschland AG** (Energieversorger);
- . **Konzeptionserstellung** und **Qualifizierung** von HR-Partnern **zur individuellen Beratung** und Vermittlung von Mitarbeitern im Zuge des konzerninternen Arbeitsmarktes (Fortsetzung von 2013).

Kunden & Projekte

(2014) Teil 2

- . **Avnet Technology Solutions GmbH**
(weltweites Value Added Distributionsunternehmen von Unternehmens- und Embedded-Lösungen, individuelle IT-Lösungen für die verschiedensten Kundensegmente);
- . **Konzeptionierung und Umsetzung** eines vollumfänglichen **Qualifizierungsprojektes** für alle Mitarbeiter im Inside Sales, Field Sales und Key Account Managements sowie Sales Support und Technical Sales
- . **Training des Managements im Vertrieb**
Rolle und Aufgaben im Qualifizierungsprozess
- . **Grundlagen- und Aufbautrainings** für die Kommunikation am Telefon
- . **Kompetenztrainings** mit Schwerpunkt **Entscheidungen beeinflussen**, Informationen gewinnen sowie Präsentieren & Argumentieren auf der Basis der BOS Verkaufstrainings; Beginn 2013, Fortsetzung 2014
- . **Pro-face GmbH** (weltweit agierendes Unternehmen, das innovative Touch-Beidienterminale und Touch-Industrie PCs zur industriellen Prozesskontrolle herstellt und vertreibt);
- . **Training zu strategischen Kompetenzen** der Kundenbearbeitung
- . **Training zur Kompetenz Argumentieren und Präsentieren**
- . **Amprion GmbH** (ein führender Übertragungsnetzbetreiber in Europa);
- . **Training zur kommunikativen Kompetenz** Grundlagen der Gesprächsführung

Kunden & Projekte (2013)

- . **Westnetz GmbH**, Westnetz ist der Verteilnetzbetreiber für Strom und Gas im Westen Deutschlands; **Coaching** eines Mitarbeiters im Zuge der Empfehlungen aus einem **Potentialverfahren**.
- . **RWW GmbH**, Technik (die RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr ist einer der größten Wasserversorger in Deutschland.); **Strategieworkshop** 2013, Leiter Technik & Management.
 - . **Coaching eines Teamkonflikts**
- . **Stadt Ahlen**, (Verwaltung); **Training zur Durchführung der Leistungsbewertung** (LOB).
- . **Pro-face GmbH** (weltweit agierendes Unternehmen, das innovative Touch- Bedienterminals und Touch- Industrie PCs zur industriellen Prozesskontrolle herstellt und vertreibt); **BOS basic Training** mit den **Schwerpunkten Beziehungsaufbau und Verhandlung**.
- . **Radeberger Gruppe KG**, Konsumgüterhersteller (ist Deutschlands größte Privat-Brauereigruppe mit Sitz in Frankfurt am Main); **Verkaufsleiter als Coach, Fortsetzung und Abschluss einer 4 stufigen Qualifizierung** zur individuellen Förderung der Verkaufsmannschaft.
- . **Schneider Electric GmbH**, (börsennotierter Elektrotechnik-Konzern in den Gebieten elektrische Energieverteilung und industrielle Automation); **BestofSales Training** für Verkäufer aus **verschiedenen Business Units**:
 - . **BestofSales, basic**
 - . **BestofSales Professional**
 - . **Verschiedene Kompetenztrainings in den Bereichen, Beziehungsaufbau, Analyse, Überzeugung, Verhandlung und Entscheidung**
- . **Bilfinger Real Estate GmbH**, vormals EPM (steht für einfach professionelles Asset- und Property-Management für alle Immobilien-Nutzungsarten); **BOS basic**.

Kunden & Projekte (2013) Teil 2

- . **Horst Klaes GmbH & Co.KG**, (Software und ERP, Fensterbau); **Verkaufstraining** für den Bereich Export mit dem Schwerpunkt „Verhandlungstechniken“. **Training auch in englischer Sprache.**
- . **Maler Kudraß GmbH & Co. KG**, **Beratung und Coaching** der Geschäftsführung zur internen Organisation.
- . **Agromais GmbH**, (Saatgut, gehört zur KWS Saat AG); **Coaching einer leitenden Angestellten**, Fortsetzung aus 2012.
- . **SMS Meer GmbH**, (international tätiges Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus für die Verarbeitung von Stahl und NE-Metallen); **Training zur Kunden- und Serviceorientierung von Service Mitarbeitern**; Konzeptionierung und Umsetzung einer **Qualifizierungsreihe** für Field Service Engineers.
- . **Stadt Münster**, (Verwaltung); **Training zur Durchführung der Leistungsbewertung** (LOB).
- . **Coaching eines leitenden Angestellten zur Übernahme einer Führungsposition**
- . **RWE AG** (Energieversorger); **Konzeptions-erstellung und Qualifizierung** von HR-Partnern zur individuellen Beratung und Vermittlung von Mitarbeitern im Zuge des konzerninternen Arbeitsmarktes.
- . **Avnet Technology Solutions GmbH**; weltweites Value Added Distributionsunternehmen von Unternehmens- und Embedded-Lösungen, individuelle IT-Lösungen für die verschiedensten Kundensegmente); **Konzeptionierung und Umsetzung eines vollumfänglichen Qualifizierungsprojektes** für alle Mitarbeiter im Inside Sales, Field Sales und Key Account Managements auf der Basis der BOS Verkaufstrainings; Beginn 2013, Fortsetzung 2014.

Kunden & Projekte

(2012)

- **Merten, Ritto, Elso** (elektrotechnisches Installationsmaterial; intelligente Gebäudedekommunikation; Ruf- und Kommunikationssysteme für Krankenhäuser); **Verkaufstraining für ca. 100 Mitarbeiter.**
- **Schneider Electric Energy** (börsennotierter Elektrotechnik-Konzern in den Gebieten elektrische Energieverteilung und industrielle Automation); **Verkaufstraining – Beziehungsaufbau/Verkaufpsychologie** für 10 Mitarbeiter (konzernübergreifend).
- **Verkaufstraining – Überzeugungskompetenz** (Argumentieren, Präsentieren) für 10 Mitarbeiter (konzernübergreifend).
- **Verkaufstraining – CASH Basistraining für Vertriebsmitarbeiter für 30 Mitarbeiter (3 Gruppen, konzernübergreifend).**
- **Verkaufstraining – Entscheidung** (Abschlusskompetenz) **für 8 Mitarbeiter** (konzernübergreifend).
- **Verkaufstraining – Verhandlungstechniken für 20 Mitarbeiter (2 Gruppen, konzernübergreifend).**
- **Schneider Electric Energy//Sensorik** (s.o.); **Verkaufstraining für 9 Mitarbeiter.**
- **Schneider Electric Infrastructure** (der Geschäftsbereich Infrastructure von Schneider Electric ist Anbieter von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen für die Energieversorgungskette vom Kraftwerk bis zum Verbraucher); **Konzeption und Abstimmung mit dem Top-Management von neuen Verkaufstrainings** für die **Akquise** und **vertriebsnahen Bereiche (Projektierung, Service)**; Durchführung eines **Pilot-Trainings** (12 Teilnehmer), **BestofSales basic** (13 Mitarbeiter funktionsübergreifend) sowie 3 Trainings **BestofSales professional** (Regionalleiter, Niederlassungsleiter sowie erfahrene Vertriebsmitarbeiter funktionsübergreifend, ca. 35 Personen).
- **RWE//Konzessionsvertragssteuerung** (Energieversorger in den Bereichen Elektrizitätsversorgung, Wasser- und Abwasser sowie Erdgas); **Verhandlungstraining** für 10 Mitarbeiter.
- **Modulares Ausbildungsprogramm** zum HR-Partner für Mitarbeiter aus den Personalbereichen bei RWE; **Modul Dienstleistungsverkauf** für 12 Mitarbeiter.
- **RWE//Netzservice** (größter privater Anbieter für Netztechnik und Netzdienstleistungen); **Einzelcoaching (8 Monate) für leitenden Mitarbeiter.**

Kunden & Projekte

(2012) Teil 2

- . **Stadt Münster** (Verwaltung); **Moderation Ziel- und Schnittstellenkoordination** „Übergang Schule/Beruf“, Schulamt, Job Center u.a.; ca. 15 leitende Angestellte und Mitarbeiter.
- . **Stadt Münster** (Verwaltung); **Training zur Durchführung der Leistungsbewertung (LOB) 10 leitende Angestellte.**
- . **Konsumgüterhersteller** (ist Deutschlands größte Privat-Brauereigruppe mit Sitz in Frankfurt am Main); **umfangreiche Qualifizierungsreihe** für den Vertrieb Gastronomie; **über 170 Verkäufer**, mehr als **20 Führungskräfte**, Top-down-Strategie (Starke Marken – starker Vertrieb); verschiedene **Workshops** zur **Projektplanung**, Ziel- und Maßnahmendefinition; **Mitfahrten mit dem Außendienst**; umfassende Kommunikation über alle Hierarchien in **Regional- und Teammeetings** – inklusive Videoproduktion zur Trainerpräsentation; **verändertes Führungsverhalten** (Qualifizierung am POS) mit **Seminaren und Coachings** (intern); modulares Training in 3 Stufen zu relevanten Verkaufskompetenzen mit über **18 Gruppen an 8 verschiedenen Standorten**, Laufzeit aktuell über 15 Monaten, Fortsetzung in 2013.
- . **EPM** (steht für einfach professionelles Asset- und Property-Management für alle Immobilien-Nutzungsarten); **Verkaufstraining** für 15 Mitarbeiter.
- . **Gildemeister, DMG Trainings-Akademie** (die DMG Trainings-Akademie ist international führend, wenn CNC-Fachwissen weitergegeben werden soll); **Verhandlungstechniken** für 5 Mitarbeiter (Maschinenverkauf).
- . **RWW//Technik** (die RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr ist einer der größten Wasserversorger in Deutschland.); **Strategieworkshop 2012, Leiter Technik & Management.**
- . **Agromais** (ist das dynamische und kompetente Unternehmen rund um das Thema Mais, gehört zur KWS Saat AG); **Coachingprojekt leitende Angestellte**, Beginn Q3.
- . **CST** (Custom Sensors & Technologies (CST) is a specialist in sensing, control and motion products) mit den Unternehmen Crouzet, Kavlico, Crydom; **Verkaufstraining CASH & Negotiation Skills** für ca. 20 Mitarbeiter (2 Gruppen) aus dem Vertrieb.

Kunden & Projekte

(2011)

- **Bull IT** (Storage); Projektstart in 2010 (Dauer 2 Jahre); direktes Reporting an die Geschäftsführung.
- **Baumer GmbH** (führender Hersteller Sensorik); **mehrstufiges Verkaufstraining** zum **Thema Pricing und Verhandlung** für den Außen- und Innendienst. Start in 2010, Fortsetzung in 2011.
- **Moderation** eines Kader-Workshops zur **Verbesserung der internen Kommunikation** und Abstimmung.
- **Schneider Electric Deutschland** (Elektrotechnik); Internationales Trainingsprogramm „CASH“; Basistrainings für verschiedene Kernkompetenzen im Kundengespräch.
- **Verkaufstraining** für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema **„Beziehungen aufbauen“**.
- **Verkaufstraining** für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema **„Zielorientierte Verkaufsgespräche“**.
- **Verkaufstraining** für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema **„Kunden analysieren“**.
- **Verkaufstraining** für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema **„Überzeugung und Präsentieren“**.
- **Verkaufstraining** für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema **„Verhandlungskompetenz“**.
- **Bereich „Life Space“** (Merten, Ritto, Elso – Schalterhersteller und Gebäudekommunikation); Vorbereitung zu einem **Grundlagentraining für die gesamte Außendienstmannschaft** (siehe Projektliste 2012); **Training der Verkaufsleiter** zur Aufgabe **„Führungskraft als Coach“**. Start in 2011, Fortsetzung 2012.
- **Fokustraining** für das **Thema Preiserhöhung** im OEM-Bereich (Maschinenhersteller); Briefing unter anderem mit dem internen Pricingmodell. **Training in Großgruppen bis zu 25 Teilnehmer**.
- **Amprion GmbH** (ein führender Übertragungsnetzbetreiber in Europa); **Kommunikations- und Feedback-Training** für die Leitenden der Abteilung Betrieb und Projektierung. **Führungsebene F3 und F4**.
- Mehrere **Trainings** zum **Thema Kundenorientierung** und **Einführung eines CRM-Tools**; Zusammenarbeit mit Marketing, Vertrieb und externer Beratung.
- **RWE** (Energieerzeugung); verschiedene **Verhandlungstrainings** für Kommunalbetreuer.

(2011) Teil 2

- **Klüh Service Management** (ist ein Multidienstleistungsunternehmen für Catering, Cleaning, Security und Facility Management); Abstimmung mit der Geschäftsführung; **Teamcoaching** zur **Telefon- und Neukundenakquise**; **Beratung Führungsmannschaft und Workshops** mit Niederlassungen zum Thema „best practice“. Projekt in 2010 und 2011.
- **Einzel-Coaching** Mitarbeiter im Außendienst.
- **ThyssenKrupp Schulte**, Niederlassung Bremen (Stahlhandel); **umfangreiches Projekt zur Verhandlungskompetenz am Telefon** und zur Bewältigung von verschiedenen kommunikativen kritischen Situationen im Umgang mit Kunden (aufbauendes Training in 2 Stufen). Einbindung des Managements und Topdown-Ansatz.
- Zentrale Essen (Stahlhandel); **Grundlagentraining Verkauf** für verschiedene Trainees aus dem Konzern (2 tägig).
- **Gildemeister AG** (Maschinenbauer); **Beratung Management Services**; Ausarbeitung eines **Konzepts zur Verbesserung der internen Kommunikation** und Abstimmung.
- **Stadt Münster** (Verwaltung); **Training** für Schulleiter und Direktoren zum **Thema Zielvereinbarung** und leistungsorientierte Bezahlung nach & 18 TVöD.
- **EPM** (steht für einfach professionelles Asset- und Property-Management für alle Immobilien-Nutzungsarten); **Verkaufstraining** für 12 Mitarbeiter.
- **Verkaufstraining** für 11 Mitarbeiter.
- **Horst Klaes** (Software und ERP, Fensterbau); **Verkaufstraining** für den Bereich Export mit dem Schwerpunkt „**Überzeugungstechniken**“.
- **RWW** (Wassergesellschaft); verschiedene **Workshops** mit dem Vertrieb, dem Management zur Ist-Aufnahme der aktuellen **Vertriebsstrategie**. Entwicklung und Formulierung eines Vertriebs-Konzepts als Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung
- **Einzel-Coaching** der Führung der Instandhaltung; verschiedene Sitzungen in einem mehrwöchigen Abstand zur **Übernahme der Führungsrolle**.
- **Einzel-Coaching** einer Führungskraft im Rohrnetz im Zuge einer **Konfliktmoderation**.
- **Einzel-Coaching** der Leitung Rohrnetz.
- **RWW//Technik** (Wassergesellschaft); **Strategieworkshop** 2011, Leiter Technik & Management.
- **Konsumgüterhersteller** (N.N.); **Pilottraining zum Rollout**; Planung auf Ebene Regionalleitung; Einbezug eines Getränkefachgroßhändlers und dessen Außendienst. 2-stufiges Training zur Verprobung von Inhalten, Trainingshandschrift und Tonalität. Siehe auch Rollout „Konsumgüterhersteller Projektliste 2012.“
- **Fragol GmbH** (Chemie); **Training** Innen- und Außendienst zu verschiedenen kritischen Situationen im Verkauf, unter anderem „**Verhandlungstechniken**“.
- **Agromais GmbH** (Saatmais); Einzelcoaching der Geschäftsführung.

Kunden & Projekte

(2010)

- **RWW** (die RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr ist einer der größten Wasserversorger in Deutschland); **Einzel-Coaching** einer Führungskraft im Rohrnetz im Zuge einer **Konfliktmoderation**.
- **Einzel-Coaching** einer **Führungskraft** Engineering.
- **Einzel-Coaching** der Führung der **Instandhaltung**; verschiedene Sitzungen in einem mehrwöchigen Abstand zur Übernahme der Führungsrolle.
- **Einzel-Coaching** eines **Museumsleiters**. Verschiedene Sitzungen über einen Zeitraum von 6 Monaten zur Verbesserung der Führungsstärke.
- **RWW//Technik** (Wassergesellschaft); **Strategieworkshop** 2010, Leiter Technik & Management.
- **Netzwerkpartner e.V.** (Dienstleister für Stadtwerke und EVUs); **Einzel- und Teamcoaching** für verschiedene Betreuer von Stadtwerken (insbesondere Leistungskommunikation und Arbeitsorganisation zur Gewinnung von Probemitgliedern). **Beratung und Coaching** eines KAM im Zuge eines Mandats (EVU).
- **Agromais GmbH** (Saatmais); **Einzelcoaching der Geschäftsführung** und Beratung Vertriebsprozesse (CRM).
- **Bull IT** (konsolidierte und aufeinander abgestimmte Server- und Storage-Systeme sowie Services); **Bestandsaufnahme der Vertriebs-Prozesse, Analyse der Verkaufskompetenzen; Beratung der Geschäftsführung, Restrukturierung der Organisation und Coaching von Mitarbeitern und Management**. Mehrmonatiges Beratungsprojekt der Geschäftsführung, Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen; insbesondere **Workshops**, qualitative Interviews und **Strategiemeeetings**. Projektstart in 2010, Dauer 2 Jahre (siehe auch 2011).
- **Swiss Post International** (Post- und Paketdienstleistungen); **Führungstrainings** von Kadermitgliedern (Teamleiter), mehrstufig.
- **Einzelcoaching** Kadermitglieder (Teamleiter) in Bezug auf **Teammeetings und Präsentationen**.
- **Konsumgüterhersteller** (N.N.); Konzeption einer **Schulungsreihe** für alle Mitarbeiter des KSC (Kundenservice-Center); **ca. 125 Teilnehmer, 6 Standorte**, Einbindung des Managements; Beobachtungen und Interviews mit Mitarbeitern am Arbeitsplatz; **Pilottraining** und Rollout in die Fläche. **Ca. 50 Veranstaltungen**, Dauer ca. 6 Monate.

(2010) Teil 2

- **RWE** Rhein-Ruhr (Energie); **Präsentations-training** im Rahmen des RWE-Trainee-Programms; Personal Skills I.
- **Verschiedene Verhandlungstrainings** für Kommunalbetreuer.
- **Vaillant** (System-Heiztechnik); **Verkaufstraining** für Vertriebsnachwuchskräfte zur sicheren **Gesprächsführung** mit Kunden.
- **Moderation und Beratung** verschiedener Mitarbeiter einer Vertriebsregion zur **Verbesserung der Kommunikation** und zum **Abbau von Konflikten** und interpersonellen Störungen. Zusammenarbeit mit verschiedenen Führungsebenen und Personal. Definition von Maßnahmen und Spielregeln.
- **DeLage Landen** (Finanzdienstleister); **Verkaufstraining** Inbound; Lifetelefonate mit Kunden und **Einzelfeedback**.
- **Stadt Münster** – Bildungsnetzwerk (Verwaltung); **Moderation und Beratung** des Lenkungsausschuss (Amtsleitung, Bildungsträger und Ausschussmitglieder) sowie verschiedener **Workshops** zur Ziel- und Aufgabendefinition.
- **Moderation** des Kulturausschuss der Stadt Münster.
- (Amt für Familie); **Moderation Führungsworkshop** (Personalmanagement, Personalentwicklung und Personalgewinnung); **Erarbeitung eines Maßnahmenkatalogs**.
- **Stadt Ahlen** (Verwaltung); **Führungstraining** zu den **Themen Zielvereinbarung** und **leistungsorientierte Bezahlung** nach & 18 TVöD. Gesamte Führungsmannschaft der Stadtverwaltung, **2-stufiges Training**.
- **Dr. Lüpke** (Makler); Beratung der Geschäftsführung, Training verschiedener Niederlassungen im Zuge der Telefonakquise.
- **RWE//Konzessionsvertragssteuerung** (Energieversorger in den Bereichen Elektrizitätsversorgung, Wasser- und Abwasser sowie Erdgas); **Verhandlungstraining** für 10 Mitarbeiter.
- **Modulares Ausbildungsprogramm** zum Berater für Mitarbeiter aus den Personalbereichen bei RWE; **Modul Dienstleistungsverkauf** für 12 Mitarbeiter.
- **Modulares Ausbildungsprogramm** zum HR-Partner für Mitarbeiter aus den Personalbereichen bei RWE; Modul Dienstleistungsverkauf für 12 Mitarbeiter.
- **Baumer GmbH** (führender Hersteller Sensorik); mehrstufiges Verkaufstraining zum Thema Pricing und Verhandlung für den Außen- und Innendienst. Start in 2010, Fortsetzung in 2011.
- **Schneider Electric Österreich** (Elektrotechnik); mehrere Verkaufstraining für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema „Entscheidung“ und „Verhandlung“.
- **Schneider Electric Deutschland** (Elektrotechnik); Verkaufstraining für verschiedene Business Units des Unternehmens zum Thema „Zielorientierte Verkaufsgespräche“.
- **Klüh Service Management** (ist ein Multidienstleistungsunternehmen für Catering, Cleaning, Security und Facility Management); Abstimmung mit der Geschäftsführung; Teamcoaching zur Telefon- und Neukundenakquise; Beratung Führungsmannschaft und Workshops mit Niederlassungen zum Thema „best practice“. Projekt in 2010 und 2011.

Kunden & Projekte

(2009-08)

- . **RWE Rhein-Ruhr**, Leitung Kooperation/ Konzessionen. Bildungsbedarfserhebung zur Optimierung der Vertriebsarbeit; Workshops in den Regionen, zentrale **Großgruppenveranstaltung** als Kick-Off.
- . **Personalentwicklung, Abteilungsleiter. Telefoncoaching** des Innendienstes zum Thema „Aktiver Verkauf am Beispiel Thermografie“.
- . **RWE Vertriebs AG**; Leiter operativer Vertrieb; Fachabteilung PE. Coaching zur Vertriebssteuerung in dezentraler Struktur (Führen auf Distanz).
- . **Schneider Electric Swiss**; HR. Marketingleitung. **Mehrtägiges Verkaufstraining zum Thema Solution Selling**, Fragetechnik und Verhandlung.
- . **Schneider Electric Germany**; HR Mehrtägiges **Verkaufsbasistraining. Fragetechnik & Präsentation**.
- . **Stadt Münster**; Geschäftsstelle Bildungsnetzwerk, Dezernat für Bildung, Familie, Jugend, Kultur und Sport. **Begleitende Beratung zur 2. Bildungskonferenz 2009** der Bildungsregion Münster sowie Moderation zur Kita-Entwicklung von Ausschuss (Stadt Münster, Bertelsmannstiftung u.a.)
- . **ma.mag**; **Geschäftsführung Optimierung der Vertriebsprozesse & des Marketings**.
- . **Informationsfabrik**; Geschäftsführung. **Vertriebscoaching** zur Optimierung der aktiven Ansprache von Neu-Kunden.
- . **RWW; Coaching** Leiter Facility Management sowie Leiter der Instandhaltung, Abteilungsleitung, Personal, Geschäftsführung. **Individuelles Coaching** der Abteilungsleitung zum Aufbau der Abteilung. **Personalführung & Instrumente zur Steuerung**.
- . **Agromais**; Geschäftsführung, Personalentwicklung **Individuelles Coaching** der Geschäftsführung eines Maissaatgut-Produzenten.
- . **Swiss Post International**, HR-Direktor Führungskräftebildungen für Kader mit **DISG** und **Persönlichkeitsentwicklung**.
- . **ZG Raiffeisen**; Geschäftsführung, Personalentwicklung. Präsentationstraining für das Management- und Vertriebsteam eines Badischen Genossenschaftsunternehmens zur **Optimierung der persönlichen Präsentationskompetenz**.
- . **RWW**; Personalentwicklung & Abteilungsleiter. **Individuelles Coaching** der Abteilungsleitung zum **Aufbau der Abteilung. Personalführung, Instrumente zur Steuerung; Vertriebs- und Marketingplan** zur Vermarktung von technischen Dienstleistungen des 5. größten Wasserversorgers Deutschlands.

Kunden & Projekte

(2007-06)

- . **RWE Rhein-Ruhr**, Leitung Kooperation/Konzessionen. **Besuchsbegleitung** bei Kundenterminen; **Workshops** an der Schnittstelle Vertrieb, Marketing; **Verkaufstrainings** für den gesamten Vertriebs- und Betreuungsbereich; **Produktworkshop** zum Gebäudeenergieausweis.
- . **Pro face**; Geschäftsleitung. **Verkaufstraining** für den Außendienst jeweils für neue und erfahrende Verkäufer eines Herstellers und Anbieters von berührungssensitiven Bedien-Terminals; Gespr.chsführung und **Akquise am Telefon**; **Besuchsbegleitung** bei Kundenterminen.
- . **KfH**; Vorstand, Personalleitung. **Beratung** verschiedener Personalverantwortlicher zur Einführung von Zielvereinbarungen bzw. Variabler Vergütung. **Workshops** und Präsentationen zum Thema. KfH: Kuratorium für Dialyse und Nierentransplantation eV (mit über 200 KfH-Nierenzentren und ca. 4000 Mitarbeitern).
- . **Stadt Münster**; Amtsleitung Personal und Organisation. **Begleitende Beratung** zur Einführung von Leistungsentgelt nach § 18 TVöD. **Gruppenworkshops** mit der Verwaltungsspitze, dem Verwaltungsvorstand sowie Personalrat und der betrieblichen Kommission. **Flächendeckende Schulung** für alle Personalverantwortliche (**340 Führungskräften**) der Stadtverwaltung zur fairen und glaubwürdigen Leistungsbewertung. Individuelle Nachschulung und Coaching mehrerer Ämter mit **Schwerpunkt Ziele und Leistungskriterien**.
- . **Stadtverwaltung Oelde**; Personalleitung. Konzeption und Durchführung eines mehrstufigen **Führungstrainings** für Nachwuchskräfte der Stadtverwaltung; Grundlagen der **Führung und Motivation**. Hieraus folgt auch die Studie „Personalentwicklung in Kommunen und Wirtschaft“.
- . **RWE Systems**; Personalentwicklung, Abteilungsleitung. **Mehrstufige Trainingsmaßnahme** zum Thema „**Kundenorientierung**“ am Telefon.
- . **RWE Netzservice**; Leiter der Organisation. Planung und Durchführung eines strategischen **Vertriebsworkshop** mit dem gesamten Managementteam; Maßnahmenplanung und Aktivitätenübersicht.
- . **RWE Rhein-Ruhr**; Personalentwicklung. **Präsentationstraining** im Rahmen des RWE-Trainee-Programms; Personal Skills I. (Von 2006-2009.)

Kunden & Projekte

(2005)

- **T-Online AG;** Personalentwicklung, Bereichsleiter Vertrieb. Leiter der Vertriebsakademie für den führende Internetprovider Deutschlands; Einführung eines neuartigen KVP zur **Optimierung der Personalentwicklung** im Vertrieb; Entwicklung eines passgenauen **Kompetenzmodells, Ausbildung der Manager** zur Einbindung in den Prozess; **mehrstufige Trainingsreihe** für Manager der T-Online AG: Die Führungskraft als Personalentwickler und Coach ihres Teams. **Mehrstufiges Trainingskonzept für den Außendienst**, persönliche Entwicklungspläne, Feld-Trainings, individuelle Mitarbeiterentwicklung; Kooperation über 2 Jahre, Anbindung an die interne PE, Bereichsführung. (Projektstart 2005 bis einschließlich 2007.)
- **Pro-Consult;** Geschäftsführung. Konzeption und Durchführung eines **Workshops** zur **Ausgestaltung der neuen Unternehmensdarstellung.**
- **Schneider Electric Deutschland/Austria;** Personalentwicklung. **Basis- und Aufbau trainings** für einen der führenden Hersteller von Elektrotechnik weltweit. **Offene Seminare** hausintern mit Verkäufern aus verschiedenen Vertriebskanälen. **Umfassendes Schulungsprogramm „Vertriebszyklus 2008“** (1+1+1 Module) mit Einbindung der Verkaufsleiter, Report an die Geschäftsleitung sowie Ableitung von Maßnahmen für 2009. **Verkaufsbasis-training** für neue Vertriebsmitarbeiter SE Austria zu den **Grundlagen im Verkauf.** (3 Tage) (Start in 2005 bis einschließlich 2008.)

Kunden & Projekte

(2004-03)

- . **Avnet Technology Solutions;** Personalentwicklung, -leitung; Leiter Finance Europe. Verschiedene **Trainings & Coachings von Innendienstkräften (Reklamation und Kundenorientierung)** eines weltweit führenden Distributors für elektronische Ware; 4 Monate.
- . **Organisationsentwicklung** für den Bereich Finance; **langfristiges Projekt zur Verbesserung der Mitarbeitermotivation.** 4-tägiges Leadership-Programm zur Entwicklung der verantwortlichen Manager. Verschiedene **Einzel- und Teamcoaching** zur Verbesserung der **Zusammenarbeit und Kommunikation.** (Start in 2004 bis einschließlich 2008.)
- . **Epro GmbH;** Geschäftsleitung. Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings mit Schwerpunkt **Präsentationstechniken** für ein Unternehmen mit Leistungen für den Maschinenschutz und die Zustandsüberwachung von rotierenden Maschinen. **Überarbeitung der Firmendarstellung.**
- . Durchführung einer **Kundenzufriedenheitsstudie.**
- . **Individualcoaching** eines Vertriebsmitarbeiters zur Verbesserung von Einstellung und Motivation.
- . **RWE Rhein-Ruhr:** Personalentwicklung. Entwicklung und Umsetzung eines „**Verkaufstraining**“ für Personal. Titel der Veranstaltung: „Der HR-Partner als interner Dienstleister, Modul „Dienstleistungsverkauf“. (Start in 2004 bis einschließlich 2008.)
- . **Heinrich Vogel Verlag;** Verkaufsleitung. **Analyse, Konzeption und Umsetzung von Workshops zur Abstimmung von Organisationsentwicklungsmaßnahmen** für den Anzeigenverkauf; systematischer **Zielfindungsprozess** sowie Detaillierung eines **Aktivitätenplans.**
- . **envia.tel;** Vertriebsleitung, Verkaufsleiter. Langfristige Qualifizierung und Entwicklung eines ostdeutschen TK- Anbieters; **Training der Führungsebene** zur **Vertriebssteuerung; Feldtraining** und **Coaching des Außendienstes; Grundlagen- und Aufbau- trainings** für alle Verkäufer (Zeit- und Kundenmanagement, Verkaufstraining.)(Start in 2003 bis einschließlich 2004.)
- . **RWE Plus,** NL Düren; Niederlassungsleiter, Personalentwicklung. Niederlassung eines Energiekonzerns; SWOT-Analyse mit Führungskräften und Dokumentation der Ergebnisse; Konzept zur mittelfristigen **Planung des Veränderungsprozesses.**

Kunden & Projekte

(2002-01)

- . **ibau Bauinformation**; Geschäftsführung, Vertriebsleiterin. **Vertrieboptimierung** für einen Bau-Informationdienstleister; **Training, Coaching des Telefonverkaufs** zur Erhöhung der Abschlussicherheit;
- . **Professionalisierung des Großkundenmanagements; Gesprächstraining** am Telefon
- . Manager auf Zeit; Leiter eines 18 MA starken Outbound-Teams zur **Akquise und Betreuung von Kunden**; Strategievorschlag für die Geschäftsführung zur Reorganisation.
- . **Carrisma**, Geschäftsleitung. **Einzel-Interviews und Workshop** zur **Vertriebsanalyse** mit anschließender Handlungsempfehlung für einen Personaldienstleister.
- . **Sparkasse Bielefeld**, Personalentwicklung. **Potentialanalyseverfahren von Großkundenbetreuer (ca. 100)** der Sparkasse Bielefeld zur Bestimmung von Verkaufspotentialen. Durchführung von **Einzel-ACs**, Feedback-Gespräche für Mitarbeiter sowie Coaching der Niederlassungsleiter. Gesamtbericht.
- . **IMS Health**; Geschäftsführung, Personalleitung. **Konzeption und Entwicklung eines Zielvereinbarungssystems** für den weltweit führenden Informationsanbieter im Pharmasektor und Gesundheitsmarkt. Koordination von Betriebsrat und Managementteam, **umfassende Schulung aller Führungskräfte**, Geschäftsführung bis zum Teamleiter, sowie Durchführung von **Mitarbeiterinformationsveranstaltungen**. Implementierung der **Leistungsbeurteilung** (internationales Konzept) bei der IMS Health. **Training, Coaching und Begleitung** der Führungsmannschaft über gesamt 2 Jahre. Zusätzlich: Entwicklung eines **neuartigen Seminartyps** (basierend auf der Spieltheorie) zur gesteuerten Moderation der Beurteilungsfindung in einem Team. (Start in 2001 bis einschließlich 2005.)

Kunden & Projekte

(2000)

- **Munk GmbH;** Geschäftsleitung. Verschiedene **Teamworkshop** zur besseren **Kommunikation und Abstimmung** zwischen dem Verkauf und der Konstruktion: Erarbeitung von Spielregeln für kundenspezifischen Lösungen. Servicetechniker-Training zur Kundenorientierung für einen Hersteller von Stromversorgungssystemen. (Start in 2000 bis einschließlich 2001.)
- **Gardemann Hebebühnen;** Geschäftsführer. **Implementierung einer neuen Vertriebsstrategie** für den Marktführer Arbeitsbühnen; **Konzeption, Planung und Umsetzung von Workshops** mit der obersten Führungsebene. **Einführen eines Kennzahlensystems und einer integrierten Vertriebssteuerung;** Planung und Koordination von Aktivitäten und Ergebnissen mittels des Verkaufsleitungs-Modell RAQ; SWOT-Analyse der Niederlassungen; Re-Positionierung und **Neuausrichtung von Vertrieb und Marketing vor Ort;** Einführung eines neuen Führungsverständnisses; Ausrichtung auf neue Geschäftspotenziale; enge Kooperation mit der Geschäftsführung und dem mittleren Management. (Start in 2000 bis einschließlich 2001.)
- **Telepart AG;** Verkaufsleitung. **Training der Teamleiter zu den Grundlagen der Führung.**
- **Toshiba Europe;** Personalleitung. **Beratung und Implementierung eines neuen Zielvereinbarungsinstruments** in Deutschland bei einem der größten IT- und Elektronikfirmen weltweit; **Analyse, Konzeption, Implementierung und Training** der neuen Systematik „Mitarbeiterjahresgespräch“.
- **Jobline;** Geschäftsleitung, Personalleitung, Vertriebsleitung. **Umfassendes Trainingsprogramm** für ein Online-Recruitment-Start-up; Durchführung einer **Seminarreihe** zur Qualifizierung der gesamten Verkaufsmannschaft (Telefon-Verkauf, KAM, Außendienst, Verkaufsleiter). **Besuchsbegleitungen** bei Kundenterminen, anschließendes **Coaching vor Ort** und persönlicher Entwicklungsplan mit der Führungskraft; **Akquisetraining** am Telefon für den Außendienst. **Mehrstufige Trainings mit der Vertriebsleitung.** Entwicklungsprogramm für die regionalen Niederlassungen mit persönlichem Coaching der Leiter vor Ort. (Start in 2000 bis einschließlich 2001.)

Kunden & Projekte

(1999-98)

- . **Fragol GmbH**; Geschäftsführung. **Telefontraining** sowie **Verkaufstraining zur Akquise** von Terminen und zum Direktverkauf von Hochleistungs-Schmierstoffen bei einem Nischenanbieter. **Workshops** mit einzelnen Abteilungen zur **Verbesserung der internen Abläufe** und zur Optimierung der Außenwirkung. **Coaching der Geschäftsführung**; eine Kooperation seit über 14 Jahren.
- . **Ruhrnachrichten**; Personalleitung. **Training und Coaching von Innendienstkräften** (Buchhaltung) eines führenden Verlages in NRW zum kundenorientierten Verhalten am Telefon. **Workshops** mit den Verantwortlichen Managern sowie Interviews mit der Zielgruppe. **Intervalltraining**. Organisationsempfehlung aufgrund von Konflikten in einem Team.
- . **Penn Elastic**; Geschäftsführung. **Verkaufstraining für Innen- und Außendienstkräfte** eines Lieferanten für innovative Shape-wear- und Lingerie-Stoffe.
- . **Wyeth Pharma**, Personalleitung. **Potentialanalyse und Auswahlverfahren** mittels Einzel- und Gruppen-AC von Führungskräften eines westfälischen Pharmaunternehmens.
- . **Accor Hotelgruppe**; Verkaufsleitung. **Ergänzungscoaching** von Außendienstmitarbeiterinnen zur Einführung des neuen Mehrmarkenansatzes; deutschlandweite halbtägige Besuchsbegleitungen von Verkäuferinnen.
- . **Albany Nordiskafilt**; Verkaufsleitung. **Coaching** von Innendienstkräften am Telefon zur **Kundenorientierung**.
- . **Westfalen AG**; Personalleitung. **Verkaufstraining** für einen europäisch ausgerichteten Kompetenzträger für technische Gase; Besuchsbegleitung vor Ort mit ausgesuchten Vertriebsmitarbeitern; **Konzeption eines Grundlagentraining** auf der Basis von praktischen Fallbeispielen für Technische Gase & Flüssiggase.
- . **Stora Enso Kabel**, Personalentwicklung, Geschäftsführung. Verschiedene **Team-Trainings** zur Verbesserung der internen Kommunikation in einem führenden Werk zur Fertigung qualitativ hochwertiger holzhaltiger, gestrichener Druckpapiere in Rolle und Format. **Konfliktmoderation** und Einzelgespräche zur **Teamentwicklung**. (Start 1998 bis einschließlich 1999.)
- . **Claas**; Leiter der Claas-Academy. **Trainingsreihe „Verkaufpsychologie“** für einen Hersteller von Erntemaschinen: Qualifizierung von erfahrenen Verkäufern (Händlerbetreuung) auf der Basis psychologischer Grundlagen (unter anderem DISG-Persönlichkeitsmodell) der **Gesprächs- und Verhandlungsführung**. **Aufbautraining** für interne Vertriebsmitarbeiter in der Fachhandelsbetreuung sowie für den Außendienst des Fachhandels. **Feldbegleitung**. (Start 1998 bis einschließlich 2001.)

Kunden & Projekte

(1998-97)

- . **Hutchison Telecom**; Geschäftsführer/ Vertriebs-, Marketing- & Personalleitung. **Systematische Optimierung von Vertriebsprozessen und -strukturen** zur strategischen Neupositionierung eines mittelständischen Telekommunikations-Unternehmens; mittelfristige Ziel- und Strategieplanung; Restrukturierung von Aufbau- und Ablaufprozessen, Aufbau einer regionalen Vertriebsstruktur sowie Synchronisierung unterschiedlicher Vertriebsaktivitäten.
- . **Implementierung einer neuen Führungskultur** (über 4 Jahre ständige Entwicklung und Qualifizierung aller Führungskräfte im Vertrieb).
- . **Einführung eines Kennzahlen und integrierten Vertriebssteuerungssystems** (CRM basiert); strategische Neuausrichtung des Vertriebs auf Neukundengewinnung, Potentialausschöpfung und Kundenbindung, parallel dazu langjährige systematische Qualifizierung von Fachhandelsvertrieb, Direktvertrieb und Key Account Management.
- . **Entwicklung von Ausbildungsmodulen und maßgeschneiderten Seminaren** für den Verkauf: Gebietsverkaufsleitern, Direktvertriebler (BtoB) und Shopverkäufer.
- . Telefontrainings und -coaching des Innendienst zur Gewinnung und Betreuung zu den Themen: **Neuakquise, Cross-Selling und Potentialanalyse** von Fachhandelspartnern.
- . Einführung eines Zielvereinbarungssystems (GOSPA) im hauseigenen Call Center. Verschiedene Projekte zur Messung von Mitarbeiterzufriedenheit und Managementqualität. Ständig **Einzel-, Team- und Feld-Coachings** zu verschiedenen Themen; sowie **situationsbezogene Workshops** mit unterschiedlichen Abteilungen (Marketing, Produktmanagement, Service ...). (Trainings-, Coaching- und Beratungsprojekt über 4 Jahre, Start 1998 bis einschließlich 2002.)
- . **Beenen Lehrmittel**, Cornelsen Verlag GmbH; Geschäftsführung. **Klassisches Telefontraining** zur Akquise am Telefon.
- . **Bavaria Bildagentur**; Geschäftsführung. Individuelles Telefon-Coaching und -Training von Mitarbeitern einer Bildagentur zum Thema **Direktverkauf und Cross-Selling**; Betreuung von verschiedenen Niederlassungen deutschlandweit.
- . **Hochtief AG**; Projektleiter. **Individual-Coaching zur Optimierung der Präsentationskills** eines Top-Managers der Hochtief AG im Rahmen seiner weiteren Karriereentwicklung. Erarbeitung von Text, Vortrag, Visualisierung. **Kameratraining vor Publikum**.
- . **Sequent GmbH**; Marketingleitung. **Konzeption und Durchführung eines Präsentationstrainings** einer Münchener IT-Unternehmung. Zielgruppe: Manager und Angestellte. Optimierung der firmenspezifischen Präsentation wie Verbesserung der individuellen Präsentationsfähigkeiten.
- . **Lufthansa Cargo**; Leiter der Personalentwicklung. **Produkt- und Verkaufstraining** für das führende deutsche Frachtunternehmen; internationales Projekt zur Umsetzung der neuen zeitdefinierten Strategie; deutschlandweite Training der Vertriebskräfte; Vertriebsworkshops in den Niederlassungen/Frachtzentren. (Start 1997 bis einschließlich 1998.)