

### Ich ...

bin in Oberösterreich geboren, im Alter von sieben Jahren ging es gleich mal in die Obersteiermark. Danach für fünf Jahre nach Vorarlberg, bevor sich mein Lebensmittelpunkt wieder nach Oberösterreich verlagerte. So erlernte ich nicht nur eine zusätzliche „Fremdsprache“, sondern auch, mich rasch auf neue, unterschiedliche Situationen und Menschen einzustellen. Mit meiner Partnerin, einer Juristin und meinen beiden kleinen Kindern lebe ich seit über zwei Jahrzehnten in Linz und freue mich, meine Expertise im Vertrieb auf vielfältige Weise einbringen zu können und Menschen und Unternehmen in ihrer Entwicklung zu unterstützen.

### Meine Erfahrungen und meinen Hintergrund beschreibe ich ...

als sehr vielfältig, manchmal herausfordernd aber definitiv erfahrungsreich. Über 30 Jahre im operativen IT & Telekommunikation Vertrieb gewährten mir Einblicke, Lernfelder und tolle Erfolgserlebnisse. Meine Liebe zum Vertrieb begann wohl schon in den Kindheitstagen. In den Sommerferien ermöglichten mir meine Eltern (diese leiteten eine Niederlassung für einen industriellen Eisproduzenten) als Beschäftigung, mit den Fahrverkäufern auf Tour zu gehen. Also die Kunden zu besuchen, zu beraten und die Ware gleich direkt vom LKW zuzustellen. Bereits damals erkannte ich, welch große Freude mir der Kontakt mit Menschen und der Verkauf selbst macht. In meiner eigenen Vertriebskarriere gehörte ich mehrmals zu den besten Verkäufern in den jeweiligen Unternehmen. In leitender Funktion erreichten Mitglieder meines Teams regelmäßig europaweite Top Platzierungen.

Meine Stationen: Geschäftsführer, Chief Growth Officer, Vertriebsleiter, Consultant, Verkäufer, Entrepreneur, Solopreneur, Unternehmensberater, Mentor, Trainer, Executive-Coach.

### Viel gelernt habe ich in folgenden beruflichen Stationen ...

bei Berger OHG: während meiner Ausbildung erhielt ich im Rahmen von Jobrotation Einblicke in alle wesentlichen Bereiche eines Unternehmens (u.a. Produktion, Verkauf, Einkauf, Service, Support, Controlling);  
als Berater für Apple Computer in den Bereichen: Sales, Schulung, Support und Technik;  
bei Alcatel Austria GmbH, Graz: kompletter Neuaufbau des Bereiches „Sales IP-Infrastruktur“;  
Selbständig als Solopreneur: Entwicklung der ersten digitalen Kommunikations-Konzepte für die Wirtschaftskammer, Bene, uvm.;  
bei UPC Austria GmbH: Marktaufbau sowie Vertriebsleitung B2B Sales in einem Telekommunikationskonzern;  
bei epunkt GmbH: Suche und Vermittlung der „richtigen“ Kandidaten (Personalberatung und Recruiting);  
bei bsurance GmbH: als Co-Founder und Chief Growth Officer von den ersten Monaten an Team- und Markenaufbau sowie Business Development (BD);

### Sie und andere Kunden unterstütze ich derzeit am liebsten...

bei der **Steigerung** Ihres **Vertriebserfolges**;  
beim **strategischen** Aufbau und der Weiterentwicklung Ihres Verkaufes;  
bei der Einführung und Adaptierung von **Sales-Kennzahlen**;  
bei der Auswahl, Implementierung und erfolgreicher Anwendung von **Vertriebstools**;  
im Rahmen von **Trainings** und **Coachings** des Vertriebsteams;  
durch **Mentoring** und **Executive-Coachings** der Geschäftsführung und Vertriebsleitung;

### Meine offiziellen Auszeichnungen & Ausbildungen...

Executive MBA (mit Auszeichnung - Donau-Universität Krems)  
Fachtrainer (ISO 17024 zertifiziert von SystemCert)  
Ausbildung zum systemischen Prozessberater (Dr. August Höglinger)  
Akkreditierter INSIGHTS MDI© Berater  
NLP Master & NLP Practitioner (zertifiziert nach DVNLP)  
NLP Coach (WIFI Diplom)

### Andere sagen über mich ...

dass ich rasch Zusammenhänge erkenne  
dass ich Themen offen anspreche  
dass ich zielorientiert mit Engagement an einer Sache dranbleibe  
dass ich die richtigen Dinge fokussiere

### Und sonst sollten Sie über mich wissen, dass ich ...

ein aktiver und naturverbundener Mensch bin (ich liebe die Berge, Seen und Wälder);

