

# Werdegang



## Berufliche Praxis

- 2009 – heute selbstständiger Trainer und Berater für bessere Verkaufsergebnisse
- 1999 – 2008 Verkäufer im Außendienst in der Chemie-Branche (Wella AG, Verkauf von Haarkosmetik an Friseure)
- 1996 – 1998 Assistent des Verkaufsleiters in der Lebensmittelindustrie (Marschland Naturkost GmbH, Bio-Sauerkonserven)

## Berufsbegleitende Ausbildungen

- Derzeitig Berufsbegleitendes Studium an der Universität Regensburg zum „Master of Speech Communication and Rhetoric, M. A.“
- 2010 Diplom-Betriebswirt (FH)  
Diplomarbeit: „Einflussfaktoren auf den Erfolg von Vertriebsstrainings“
- 2009 NLP-Practitioner, DVNLP
- 2009 Master-Verkäufer der Umberto Saxer Training AG, Schweiz
- 2007 Fachkaufmann für Vertrieb (IHK)
- 2007 Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)
- 2006 Trainer und Berater (BDVT)
- 2004 Betriebswirt (VWA)  
Hausarbeit: „Kundenselektion im Mehrkanalvertrieb. Methoden und Beurteilung dargestellt am Beispiel der Wella AG“
- 2002 Fachberater im Außendienst (IHK)

## Veröffentlichungen

- 2011 „Verkaufen auf Augenhöhe: Wie Sie wertschätzend kommunizieren und Kunden nachhaltig überzeugen – ein Workbook“  
Gabler Verlag, 203 Seiten, ISBN 978-3834929372
- 2010 „Was viele Verkäufer nicht zu fragen wagen: 100 Tipps für Bessere Verkaufsergebnisse im Außendienst“  
Gabler Verlag, 149 Seiten, ISBN 978-3834923639