



Standort: München  
Sprachen: Deutsch, Englisch

## Aus- & Weiterbildung

- Ausbildung zum Hotelkaufmann (Hyatt Hotels & Resort)
- Staatlich geprüfter Betriebswirt (WIHOGA, Dortmund)
- Diplom Eventmanager
- Zertifizierter NLP-Master (DVNLP)
- Zertifizierter Business-Trainer (SIM)
- Zertifizierter EOL-Trainer
- METALOG®Zertifizierung persolog®-Persönlichkeitsmodell mit den Verhaltensdimensionen D, I, S, G
- Purpose Coach (TPN)
- Zertifizierter Stoffwechselanalyst (Horisan)
- Certified Hotel Sales Professional (IFH Diplomlehrgang)
- Ausbildereignungsprüfung nach AEVO
- First degree traditional Usui Reiki (London)

## Trainings- und Coaching-Schwerpunkte:

- Resilienz, Stress- und Lebensbalance
- Selbstmanagement im Vertriebsalltag
- Gesunde Führung
- Teambuilding
- Verkaufspsychologie
- Präsentation & Rhetorik

“**VERÄNDERUNG BEGINNT, WENN DU WAHLMÖGLICHKEITEN FÜR DEIN EIGENES HANDELN ENTDECKST**”

## Was zeichnet mich aus:

- Achtsam, empathisch, hinterfragend und dabei klar und begeistert von dem wie ich mit Menschen arbeiten darf. “Veränderung beginnt, wenn Du Wahlmöglichkeiten für Dein eigenes Handeln entdeckst”

## Berufserfahrung

- Über 8 Jahre Berufserfahrung in der internationalen 5\* Hotellerie
- Über 10 Jahre Berufserfahrung im Sales & Marketing Bereich, davon 6 Jahre im Key Account-Management und 4 Jahre in Führungsposition (Marketing & Vertrieb)
- Seit 2010 Selbständig als zertifizierter Business-Trainer
- Seit 2012 tätig als Business-Coach und Moderator

## Referenzen

- Leopold Fiebig Arzneimittel GmbH & Co. KG Grundlagen der Verkaufspsychologie, Gesunde Leistungsfähigkeit (Resilienz) im Verkauf
- LANXESS Deutschland GmbH International Sales Academy (Germany/U.S.A)
- Allrounder mountain resort gmbh & co. Kg Verkaufspsychologie & Reverse Selling
- Pädagogische Hochschule Karlsruhe Überzeugend Präsentieren und Verkaufen
- Samsonite GmbH / Samsonite Academy Käufertypenanalyse und zielgruppengerechtes Verkaufen
- Thalia Bücher GmbH Überzeugend präsentieren und verkaufen
- Bayer AG Verkaufspsychologie und Kunden-Rapport
- Party Rent Franchise GmbH Strategieworkshop Sales & Marketing
- Vodafone GmbH Selbstmanagement im Vertriebsalltag
- IP Deutschland GmbH (RTL Gruppe) Trainingsreihe „Präsentation nach dem Pyramiden-Prinzip“
- Card Process GmbH Trainingsreihe FK/MA Verhandlung & „Kundenorientierung“
- Fisia Babcock Environment GmbH Trainingsreihen „Zeit- und Selbstmanagement“ & „Zielgerichtet und souverän präsentieren“