

# Torsten Offermann

Berater - Trainer - Coach

Standort: Düsseldorf

Sprachen: Deutsch, Englisch

## Aus- & Weiterbildung

- Ausbildung und Zertifizierung zum systemischen Coach und Change-Manager bei Prof. Dr. E. Stephan, Universitätsprofessor an der Universität zu Köln
- Ausbildung zum Professional Business Trainer, BDVT-Akademie Bonn
- Zertifizierter HOGAN Assessment (Diagnostik) Berater und Coach
- Zertifizierter Trainer für das persolog-Persönlichkeitsmodell DISG
- Master DVNLP, Practitioner DVNLP, Berlin
- Trainer-Assistenz DVNLP Practitioner, Institut Tom Andreas, Köln
- Ausbildung zum Ausbilder nach AEVO
- Schulungen & Trainings bei der BMW AG und Daimler AG, europa-/bundesweit
- Zertifizierter Mercedes-Benz Verkäufer, Daimler AG und des Verband der Automobilwirtschaft VDA/VDIK/ZDK



## Trainings- und Coaching-Schwerpunkte:

- Vertriebs- und Verkaufstraining
- Training
- Coaching on the Job
- Persönlichkeitsentwicklung
- Vertriebsqualifizierung
- Zielgruppe Handel

## Was zeichnet mich aus:

- Empathie, Begeisterungsfähigkeit, Intuition und einer guten Prise Humor

## Berufserfahrung

- Seit 2013 Selbstständiger Systemischer Business Coach, Trainer und Berater
- Experte für Persönlichkeitsentwicklung
- Seit über 20 Jahren erfolgreich in Retailbetriebe mit beruflichen Stationen bei der Daimler AG, BMW AG und Volkswagen AG als Key Account Manager, Business Area Manager, Sales Manager und Account Manager.
- Seit 2013 Vorsitzender des Prüfungsausschuss Automobil der Industrie und Handelskammer

## Referenzen

- Auxmoney GmbH Düsseldorf, Kommunikationstraining und Verkäuferbegleitung, Kundenbindung
- USP-D Deutschland GmbH, Düsseldorf und Wien, Führungskräfte-Einzelcoaching und Vertriebstraining
- COMLINE AG, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und München, Führungskräfte-Einzelcoaching, Account Manager Einzelcoaching, Teamentwicklungstraining, Konflikttraining
- Bundesagentur für Arbeit, Dortmund, Führungskräfte- und Konflikttraining
- Hans Kremers GmbH, Deutschland und Spanien, Großhandel, Rhetorik- und Kundenbindungstrainings
- Hochschule für Gesundheit, Prof. Dr. disc. pol. Anke Fesenfeld, Führungskräfte-Coaching
- Daimler AG, Mercedes-Benz Retailbetriebe, Konflikt- und Kommunikationstraining, Kundenbindung
- Daimler AG Stuttgart, Global TechMasters, World Championship for Passenger Car After-Sales, 12.000 Teilnehmer weltweit
- SURPLEX GmbH, Düsseldorf, Führungskräfteentwicklung-Einzelcoaching, Kommunikationstraining
- Volvo Car Germany GmbH, Bundesweit, Händlerberatung, Einführung Geschäftsmodelle
- FIAT Chrysler Automobile Germany AG, Frankfurt am Main, Tätigkeit als Ausbilder, Prüfer und Gutachter von Zertifizierungsmaßnahmen des Verkaufspersonals in den Retailbetrieben
- FIAT Chrysler Automobile GmbH, Austria, Leadership-Skills für Mitarbeiter im Autohaus
- DAF Deutschland GmbH, Arnsberg, Durchführung der vernetzten Ausbildung des LKW-Verkaufs mit anschließender Zertifizierung