

## KOMPETENZ-PROFIL



Dipl.-Ing.  
**Stephan Richter**  
Vertriebs-Trainer Business to Business  
Inhaber

LEISTUNGEN	VERTRIEBSENTWICKLUNG BUSINESS TO BUSINESS (B TO B)
<b>Fokus</b>	<b>Vertriebsorientierte Mitarbeiter-Entwicklung Business to Business</b>
<b>Formate</b>	Vertriebsberatung + Sequenz-Training + Coaching on the Job + Workshop + Impuls-Referat + Praxis-Tools
<b>Themen</b>	<p><b>Akteure und deren Interessen kennen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Individuelle Ziele, intern und vom Kunden, verstehen</li> <li>✓ Stakeholder der Zielkunden und Marktumfeld einbinden</li> <li>✓ Handlungsfelder und Interaktion in der Kundenentwicklung nutzen</li> </ul> <p><b>Wirksam im B to B Vertrieb agieren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kundennutzenorientierte Kommunikation als Erfolgsgarant</li> <li>✓ Kommunikationsfähigkeit auf den Entscheider-Ebenen</li> <li>✓ Tragfähige Kundenbindung für langfristiges Geschäft</li> <li>✓ Kreative Erfolgswege in individuellen Kundenkonstellationen</li> <li>✓ Akquise-Strategien für Zielerreichung verfolgen</li> <li>✓ Spezifische Kundennutzen und Vertriebs-Stories erarbeiten</li> <li>✓ Entscheiderorientierte Präsentationen und Angebote erstellen</li> <li>✓ Business Case und ROI-Betrachtung als Profi-Werkzeuge</li> <li>✓ Erkenntnisse aus verlorenen Aufträgen aktiv nutzen</li> </ul> <p><b>„Brücken“ im Team am Kunden stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aktuelle Kundeninformationen synchronisieren</li> <li>✓ Kundenkontakte verschiedener Mitarbeiter bewusst nutzen</li> <li>✓ Sales meets Engineering – Technische Experten einbinden</li> <li>✓ Fehler als Chance zur Verbesserung verstehen</li> </ul>

**Methoden**

**Verhaltensänderung durch iteratives Lernen und praxisnahes Erleben**

- ✓ Sequenzielle Trainings nach lernpsychologischen Erkenntnissen
- ✓ Handlungsorientiertes, Gehirngerechtes Lernen für Nachhaltigkeit
- ✓ Praxisnahe Trainingssituationen für „Lernen durch Tun“ (auch mit verstärkendem Video-Feedback)
- ✓ Nutzung Verhaltenspräferenzen nach INSIGHTS MDI<sup>®</sup>

**Vorgehen**

**Ziele > Analyse > Training & Coaching Praxis-Kompetenzen > Evaluation**

**Zielgruppe**

**Mitarbeiter mit vertrieblischen Aufgaben B to B**

- ✓ Mitarbeiter und Führungskräfte mit direkter Vertriebsverantwortung
- ✓ Vertrieb beratungsintensiver technischer Investitionsgüter & Dienstleistungen
- ✓ Technische Experten und Kollegen mit Kundenkontakt

**WISSEN ALS FUNDAMENT**

**DER TRAINER**

**Abschlüsse**

**Zertifikate**

**(Auszug)**

- ✓ **Zertifizierter Trainer**, neues lernen, Köln & salegro, München
- ✓ **INSIGHTS MDI<sup>®</sup> Master**, SCHEELEN<sup>®</sup>, Waldshut-Tiengen
- ✓ Train the Trainer, Trainerfertigkeiten, Universität Düsseldorf (IIK)
- ✓ **Diplom-Ingenieur** Elektro-/ Kommunikationstechnik, TU Dresden
- ✓ Fortbildung Verhandlungstechniken, SCOTWORK
- ✓ Fortbildung „Emotional Verkaufen“, Hamburg
- ✓ Business English Certificate, Kings School Bornemouth England

**ERFAHRUNG FÜR MARKTORIENTIERUNG**

**DER TRAINER**

**Praxis**

- ✓ **10 Jahre Trainings-Erfahrung in der Kundenkommunikation**
- ✓ **22 Jahre Verantwortung im Direkt-Vertrieb**
- ✓ Führung interdisziplinärer Teams am Kunden
- ✓ Direkt-Vertrieb beratungsintensiver technischer Dienstleistungen, Investitionsgüter und Produkte, Fokus Neukundenaufbau
- ✓ Geschäftspartner: Industrieller Mittelstand
- ✓ Branchen (Auszug): Engineering, Maschinen-/ Anlagenbau, ISP, Industrielle Dienstleistungen, IT-Systeme, ITK-Fulfillment-/ Logistik
- ✓ Umsatzverantwortung: bis zu 10 Mio. € p.a.
- ✓ Dozent für Vertrieb B to B, Staatliche Studienakademie Glauchau
- ✓ Sprachen: Deutsch und Englisch

Welche Ziele wollen Sie mit mir erreichen?

Stephan Richter

**Direkt-Kontakt**  
Telefon +49 (341) 42599828  
E-Mail [dialog.direkt@talent-on.de](mailto:dialog.direkt@talent-on.de)

"Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel richtig setzen." Aristoteles