

MARCO PAFFENHOLZ

- **Coach**
- **Moderator**
- **Trainer**
- **Vertriebsexperte**



AUSZUG INHALTE

- **Coaching**
 - Coaching Vertrieb / Akquisition im Außendienst: Kalt- und Warmakquisition
 - Coaching Vertrieb im Innendienst: Ausschöpfen der täglichen Kontakte
 - Leistungscoaching im Vertrieb: mit Erfolgs- und Zielverantwortung
 - Coaching Telefonieren: Telefonische Akquisition- und Bestandskundengespräche
 - Coaching Führung: Führen, fördern und fordern im Alltag
 - und weitere
- **Training**
 - Kommunikationstraining: Erfolgsfaktoren verbaler und non-verbaler Kommunikation
 - Telefontraining: Erfolgsfaktoren telefonischer / vertriebsorientierter Kundenakquisition
 - Telefontraining: für Callcenter / Telefonmarketing
 - Vertriebsttraining: Erfolgsfaktoren im Verkauf
 - Vertriebsttraining: Kundenbeziehungsmanagement und der Kunde für`s Leben
 - Vertriebsttraining: Ertragsausschöpfung durch Mehrverkauf und Höherverkauf
 - Training Führung: Planbares Wachstum durch Führen mit Vertriebskennzahlen
 - Training Führung: Die Führungskraft als Coach und Dienstleister für Mitarbeiter/innen
 - Training Motivation: Ziel erkennen, verfolgen und erreichen
 - und weitere
- **Vertriebsexpertisen**
 - Effiziente Vertriebssteuerung: Ausschöpfung von Bestands- und Neukundenpotentialen
 - Implementierung ganzheitlicher Vertriebssteuerung: Begleitung bis zur Vollendung
 - Gesprächsstrategien: Konzeption, Realisation und Optimierung
 - Interimsmanagement: in Vertriebsleitung / Geschäftsleistung zum Aufbau / Ausbau neuer Geschäftsfelder
 - und weitere
- **Moderation**
 - Konfliktgespräche, Vertriebsmeetings, Vertriebstagungen, Workshops
 - und weitere

BRANCHEN

- Automobil
- Banken
- Dialogmarketing
- Einzelhandel
- Gastronomie
- Getränkeindustrie
- Großhandel
- Software / IT
- Versicherungen



SPRACHEN

- Deutsch
- Englisch
- Latein

DIDAKTIK

- Vorleben - Erklären
- Mitmachen - Erkennen
- Nachmachen - Üben
- Verstehen - Anwenden

VERTRIEBSFORMEN

- Direktvertrieb
- Empfehlungsvertrieb
- Indirekter Vertrieb
- Multiplikatoren
- Online-Vertrieb
- Strukturvertrieb

VERTRIEBSSTRATEGIEN

- Business to Business
- Business to Consumer

AUSZUG REFERENZEN

- **Adam Opel GmbH**
 - Ausbildungscoaching für Gewerbekundenverkäufer im Außendienst
 - Leistungscoaching, Vertriebstraining für Gewerbekundenverkaufsberater/innen, Verkaufsleiter und Geschäftsführer im Rahmen der „Opel Mittelstandsoffensive“
 - zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale
 - zur Ertragsausschöpfung im Verkaufsprozess durch Mehrverkauf / cross-selling, insbesondere bei Finanzdienstleistungen (Finanzierung/Leasing/Versicherungen)
 - Kommunikations-, Telefon-, Vertriebstraining und -coaching für Privatkundenverkaufsberater/innen im Rahmen von „Deutschland macht den Opel Test“ zur vertrieblichen Ausschöpfung von Probefahrtinteressenten
- **AUDI AG**

Marktbearbeitung, Kommunikations-, Telefon-, Vertriebstraining für Verkaufsberater/innen im Rahmen der AUDI A8 Offensive „D-Power“ zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale
- **Barmer Bahnhof GmbH**

Projektleitung, Vermarktung, Konzeption und Realisation aller Maßnahmen für Clubevents mit gesamt über 250.000 Gästen, u.a. „Night-Fever“
- **BMW Unternehmensgruppe Emde**
 - Konzeption und Realisation der Marketingmaßnahmen zur Produkteinführung „MINI“
 - Marktbearbeitung, Kundenakquisition für das Fahrzeugsegment „BMW 7er“



- **ConMore Corporation GmbH, MC Trademarketing Solutions GmbH**
Projektleiter Vertriebscoaching
- **diverse Unternehmen**
Verkaufsmoderationen bei Verkaufsveranstaltungen diverser Automobilhändler, Moderation „Aids-Benefiz Gala“, Programm- / Unterhaltungsmoderationen
- **Elspass Autoland GmbH**
 - Vertriebstraining für Verkaufsberater/innen zur Verbesserung von Kontaktqualifizierung, Kundenbeziehung, Kommunikation und Abschluss
 - Vertriebstraining für Verkaufsberater/innen zur praktischen Begleitung einer CRM-Implementierung
 - Verkaufsleitercoaching zur Führung der Verkaufsberater/innen einer Marke
 - Vertriebstraining für Gewerbekundenverkaufsberater zur Sicherstellung systematischer Marktbearbeitung für Kleinflotten
- **Gebr. van Eupen GmbH**
Vertriebstraining und Leistungscoaching, Interimsmanagement als Verkaufsleiter zum Aufbau / Ausbau einer Gewerbekundenabteilung für Kleinflotten zur Implementierung systematischer Marktbearbeitung im Ruhrgebiet zur Implementierung professioneller Vertriebssteuerung zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale
- **Radio Wuppertal**
Moderation monatlicher Hörfunksendung
- **Saab Deutschland GmbH**
Beratungen, Leistungscoaching , Vertriebstraining für Verkaufsberater/innen und Verkaufsleiter und Geschäftsführer zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale
- **Soloplan GmbH**
Kommunikations-, Telefon-, Vertriebstraining für Telefonmarketing, Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer zum Aufbau / Ausbau des Inhouse Telefonmarketings zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale zur Optimierung der Vertriebssteuerung
- **UGW AG / UGW Dialog GmbH**
 - Akquisitions-, Führungs- und Persönlichkeitscoaching für Vorstandsmitglieder
 - Kommunikations- und Telefontraining /-coaching für Betreuer einer Aktionszentrale, Callcenter Agenten, Inhouse-Coaches zur Steigerung der Quantität und Qualität der Vertriebsvorleistung zur Optimierung der Leistungsbewertung der Agenten
- **VW/AUDI Unternehmensgruppe Abt+Seitz**
 - Integrationscoaching und Vertriebstraining für neue Verkaufsberater/innen
 - Marktbearbeitung, Kommunikations-, Telefon-, Vertriebstraining für Verkaufsberater/innen zur Steigerung der Vertriebsleistung und Ausschöpfung der Kundenpotentiale
- **und weitere**

AUSZUG AUS- / WEITERBILDUNG

- Bankkaufmann, Commerzbank AG
- Akademien A+B, 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- Führungstrainings
- Kommunikationstrainings
- Moderatorencoaching, Endemol Entertainment
- NLP Basiskurse
- Referentenausbildung
- Verkaufstrainings

PARTNER

- Beratungsunternehmen
- Coaches und Trainer diverser Fachrichtungen
- Dienstleister im Dialog- und Telefonmarketing
- Dienstleister in CRM und IT
- Werbeagenturen

ERFAHRUNGEN

- Vertrieb seit 1991
- > 1.500 Einsatztage
- > 50 verschiedene Projekte

PERSÖNLICHKEIT / SKILLS

- Anstecken und begeistern: Funken und Kommunikation
- Leben und vorleben: Leidenschaft und Motivation
- Anpassen und identifizieren: Affinität und Empathie
- Delegieren und führen: Teamfähigkeit und Zielorientierung
- Machen und tun: Aktion und Disziplin
- Entwickeln und planen: Kreation und Kino für Kopf und Herz
- Leisten und realisieren: Produktivität und System
- Zielen und denken: Strategie und Vision

KOORDINATEN

- Marco Paffenholz
geb. 01.04.1972
Krummacherstraße 190
D-42115 Wuppertal
Telefon +49 (202) 370 23 20
Telefax +49 (202) 370 23 21
Mobil +49 (171) 531 53 83
Email kontakt@vertriebsleistung.de
Web www.vertriebsleistung.de



COACH · MODERATOR · TRAINER · VERTRIEBSEXPERTE

