

Hans-Gerd Dobben

Jahrgang 1956

Diplom Kaufmann



Berufliche Erfahrung

- Linien- und Stabsverantwortung in verschiedenen Vertriebs- und Marketing-Positionen (darunter: Nixdorf, Siemens Nixdorf, Gartner Group, Dell, emagine (Deutsche Bank)/GFT) in Deutschland und Österreich, Personalführung
- Aufbau und Restrukturierung von Vertriebsbereichen, Vertriebsprozess-Optimierung,
- Kostensenkung, Turnaround Management
- Einzel- und Teamcoachings von Firmeninhabern und leitenden Mitarbeitern.

Weiterbildung

- Seminare zur kundenzentrierten Gesprächsführung
- Target Account Management
- Verkaufsprozess Management
- Mitarbeiterführen durch Commitment
- Potenzial-/ Karriere-Coaching
- Crash-/ Defizit-Coaching
- Team-Coaching
- Change Coaching
- Value Selling, zertifizierter Vertriebstrainer
- Arbeitsrecht

Studium

Betriebswirtschaftslehre an der Johann Wolfgang Goethe Universität in Frankfurt

Abschluss: Diplom-Kaufmann

Aufgabenschwerpunkte

- Coaching von Führungskräften
- Teamentwicklung
- Gestaltung von Veränderungsprozessen/Change Management
- Führungskräfteentwicklung
- Führen mit Zielen, Einführen von Zielvereinbarungsprozessen
- Strategische Vertriebsplanung und Vertriebsprozessoptimierung.
- Salestraining (nach der ValueSelling-Methodik)
- Beratungen für Unternehmensentwicklung zu Fragen der Strategie, Kundenorientierung

Zielgruppen / Branchen

- Banken
- IT und Telekommunikation
- Software
- Consulting
- Medien
- Verlage und Druckereien
- Tourismus
- Fachhandel und produzierende Industrie