Carina Felten



1989 geboren und aufgewachsen in Köln, seit 2 Jahren wohnhaft im Westerwald; verheiratet, 2 Stiefkinder und 2 Hunde.

13 Jahre Erfahrung im Vertrieb von IT-Projekten, SaaS Produkten und aus der Hotellerie.

Seit 2 Jahren selbständige Change Managerin/ Unternehmensberaterin, spezialisiert auf die Unternehmenskultur und zu Personalthemen.

Trainingssprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

Trainingsformate: Online- und Präsenztrainings, Coaching on the Job, Workshops, Moderation.

Interessen: Hyrox (Wettkampf Sport), Reisen mit Dachzelt und dem Offroad Jeep, Familie,

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

6 Jahre Erfahrung im Geben von Workshops und Trainings.

Branchen: Hotellerie, IT, Dienstleistung, E-Commerce, Banken & Versicherungen, Pharma, Travel, Handwerk uvm.

Erfahrung im Vertrieb von IT-Projekten und in der Hotellerie, (B2B Verträge mit Key Accounts), Umsatzvolumen = 50-180 Mio.

USPs

Zertifizierter Coach, Systemischer Berater, Change Manager, Master in HR & Coaching, M.Sc. Verhaltens & Organisationspsychologie.

Langjährige Erfahrung als Key Account Managerin im Vertrieb – es gibt nichts, was ich noch nicht erlebt habe.

Führungserfahrung.

Dozentin an der Fachhochschule des Mittelstands.

Interimsmanager im HR-Bereich.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales, Geschäftsführende Personen, HR ´ler, Direktoren, Teamleiter.

Sparringspartner für das Top-Management bspw. bei Changebzw. Transformationsprozessen im Vertrieb, bei Restrukturierungen, Strategiewechsel oder Personalentscheidungen und bei Veränderung der Unternehmenskultur, Mindset, Resilienz, Selbstführung, Lösungsorientiertes Handeln und Kommunikation.

Langjährige Expertise im Zuge der Einführung, Optimierung von Personalführungsinstrumenten wie Jahresgespräche, Zielvereinbarung, Mitarbeiter- und Leistungsbeurteilung.

Zielgruppe Führung: (Top- & Mittleres-)Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleiter.

Added Values

Wissenschaftlich fundierte Inhalte
Trainings aus der Selbsterfahrung
Mit Leidenschaft an jeder Aufgabe
Hohe Emotionale Intelligenz
Fokus, Disziplin und Leistungsorientierung- durch Leistungssport