

Daniel Hetzer



1971 in Malsch/Kreis Karlsruhe geboren; verheiratet, lebt in **Kuppenheim** bei Rastatt/Baden-Baden.

Gründer eines Trainer- und Coachingnetzwerks.

Buchautor, Blogger.

Trainings Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

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

Interessen: Wandern, Reisen, Mountainbike, Literatur, Theater, Musik, Garten, Waldbaden.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

30 Jahre Erfahrung im aktiven Vertrieb (Außendienst, Key Account Management, Vertriebsleitung).

1.500 maßgeschneiderte Trainings, Coachings & Projekte für Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

200 zufriedene Teilnehmer pro Jahr (Note: Sehr gut bei Provenexpert).

10 verschiedene Branchen, national & international; u.a. OEM, Automotive, IT, Energie, Telekommunikation, Elektrotechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Technischer Handel, Logistik uvm.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales. Seit 18 Jahren Trainer & Coach für alle Managementebenen.

Sparringspartner für Führungskräfte aller Ebenen bis zur Geschäftsleitung bspw. bei Change- und Transformationsprozessen.

Langjährige Expertise als Führungskraft in Vertrieb und Logistik – Aufbau von Vertriebsteams, Einführung von Personalführungsinstrumenten wie Zielvereinbarung, Mitarbeiter- und Leistungsbeurteilung, Projektleitung beim Aufbau neuer Logistikzentren.

Zertifizierter AHEAD-Coach (Motivanalyse nach McClelland).

Zielgruppe Führung: Führungskräfte im Vertrieb sowie in Logistik/Produktion, Projektleitung.

Begleitung von Changeprojekten als externer Projektleiter.

USPs

50 verschiedene Seminare für Vertrieb & Verkauf – u.a. die Themen Value-, Solution- bzw. Consultative Selling und Challenger Sale, Harvard-Konzept.

„**SalesLEADER®**“ – systematisches Qualifizierungskonzept für Key Account Manager und Vertriebsleiter.

Leiter von verschiedenen Sales Academies.

Interimsmanager eines **Vertriebsteams in der Logistikbranche.**

Berater zur Optimierung von Vertriebsprozessen.

Vertriebscoach – intensive Umsetzungsbegleitung in der Praxis on the Job.

Added Values

Sales und Leadership Blog

Prozessoptimierung

Sales und Leadership Audit

Organisationsentwicklung

Agile Methoden (SCRUM, OKR)

UX/Design Thinking

Wissenstransfer

Leadership- & Tool-Update

Dialogmaterialien

Stellenbeschreibungen

Vertriebshandbuch

Assessment-Center

Kompetenzdiagnostik

Rentabilitätsberechnungen

Re-Vitalisierung des CRM

„**Digital Selling**“