

Hendrik Hartz



1972 in Hamburg geboren; verheiratet, 1 Kind, 2 Hunde, lebt in Wardenburg bei Oldenburg.

Trainingsprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

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

Interessen: Segeln, Kitesurfen, Erneuerbare Energien, Garten, Krimis.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

Verkaufserfahrung seit über 30 Jahren, stationärer Handel, B2B, Innen- und Außendienst und KAM.

Trainer seit über 25 Jahren, Coachings & Projekte für Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

Über 800 zufriedene Teilnehmer pro Jahr seit 1999.

30 verschiedene Branchen, national & international; u.a. Stationärer Handel und E-Commerce, Weiterbildung, Dienstleistung und Beratung, Öffentlicher Dienst und Verbände, Banken und Finanzdienstleistungen, Verarbeitende Industrie, Verlage und Druckereien, Pharma und Zulieferer, Automotive und Autovermietung.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Callcenter In- & Outbound.

Sparringspartner für das Management bspw. bei Change- bzw. Transformationsprozessen im Vertrieb, bei Restrukturierungen, Strategiewechsel oder Personalentscheidungen.

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

Zertifizierter Agile Coach (by Judith Andresen), zertifizierter Profile Dynamics Berater (Motivationsmodell nach Graves)

Zielgruppe Führung: Mittleres Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleiter.

USPs

50 verschiedene Seminare für Vertrieb & Verkauf – u.a. Emotion Selling und Neurokommunikation.

Trainer CEEMEA - jahrelange internationale Trainingserfahrung.

Leiter von verschiedenen Sales Academies.

Erfahrung als Interims- Vertriebsleiter eines mittelständischen Unternehmens.

Added Values

Agile Methoden

LMS Entwicklung & Umsetzung

Neurokommunikation und Neuroselling

Wissenstransfer

Leadership- & Tool-Update

Dialogmaterialien

Assessment-Center

Kompetenzdiagnostik

„Digital Selling“

Einkäufer-Trainings