

# Jens Taubel



**1971 in Hannover geboren, verheiratet, 2 Töchter, lebt in Königswinter bei Bonn.**

**Seit 10 Jahren freiberuflicher Consultant, Trainer und Coach** für alle Verkaufs-, Führungs- und Managementebenen.

**Trainingssprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch.

**Trainingsformate:** Präsenztrainings, Online-Trainings und Coaching (on the Job), Blended-Learning, Workshops, Moderation, Keynotes.

**Interessen:** Motorsport insb. Marathonrallyes, (C-Lizenz-Inhaber) Musizieren (Gitarre), Italien, Mittlerer Osten.

## Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

### Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

**1.000 maßgeschneiderte Trainings, Coachings & Projekte** für Unternehmen aus Industrie, Handel, Dienstleistung und Handwerk.

**4.000 begeisterte Teilnehmer** aus allen Hierarchieebenen.

**Erfahrung und Kenntnisse aus** national & internationalen Trainings & Projekten: U.a. OEM, Automotive, Software, Produktion, Energie, Entsorgung, Telekommunikation Elektrotechnik, Finanzen, Versicherungen, Immobilien, Reise uvm.

### Expertise im Bereich Führung & Coaching

**Zielgruppen:** Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales, Nachwuchsverkäufer.

**Consultant und Mentor für das Top-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, OKR & Diagnostikverfahren.

**Zertifizierungen:** Automobilverkäufer, SCAN-UP und DNLA-Diagnostiker, Unternehmensberater (BMW), Scrum-Master & PAL I / Blended-Learning- und Stressmanagement-Trainer, NLP-Coach.

**Zielgruppe Führung:** Top- & Mittleres-Management, Nachwuchsführungskräfte, Team- und Gruppenleiter.

### USPs

**Ausbildung und Erfahrung als Handwerker, Kaufmann, Verkäufer, Führungskraft, Management** in KMU und Konzernen.

**Verstehen, Sprechen und Übersetzen der verschiedenen Unternehmenssprachen** und Herausforderungen auf Abteilungs-/Bereichsebene.

**50 verschiedene Themen rund um Verkauf & Führung.**

**Menschliche Grundmotivstruktur,** Handlungssteuerungsmodell nach Prof. Julius Kuhl.

**Vermittlung von Theorie (Psychologie)** in leicht verständliche Praxis.

**Eigenentwicklung: 7-P-Erfolgsmethode** für den Verkauf.

### Added Values

**Verhaltens- und Kompetenzdiagnostik**

**Einsatz von KI (künstlicher Intelligenz in Verkauf und Führung)**

**Führen und Verkaufen mit KPI und OKR**

**Anwendung und Praxistransfer von CRM-Tools**

**Live-Kontakte**

**Blended-Learning-Integration**

**Abteilungs- und rollenübergreifende Trainings (z.B. ID & AD, FK & MA)**

**Cross- und Up-Selling**

**Vertrauensvoll, Zuverlässig, schnelle Auffassungsgabe von Zusammenhängen und Hürden**

**Strategisches Verkaufen und gehobene Verhandlungsführung**