

Joachim Berger



1955 in Rüsselsheim, Hessen geboren; in einer Lebensgemeinschaft 1 Sohn, lebt in Taunusstein.

Gründer & Manager eines Trainer- und Coachingnetzwerks für nationale & internationale Projekte.

Trainingsprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

Trainingsformate: Online- und Präsenztrainings, Online- und Präsenzcoaching, Workshops, Mediation, Moderation.

Interessen: Reisen innerhalb und ausserhalb Europas, Wandern, Garten, persönliche Weiterbildung, entwickeln und durchführen sozialer Projekte gemeinsam mit Rotary Deutschland.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

Diverse auf Kunden zugeschnittene Trainings, Coachings & Projekte für Unternehmen aus den Bereichen Automobil und Nutzfahrzeuge (Industrie und Handel).

220 zufriedene Teilnehmer:innen pro Jahr, hohe Weiterempfehlungsrate.

Zertifizierter Sales Coach und Sales Trainer der Audi AG, A. Opel AG.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Führungskräfte in Ministerien, nachgeordneten Behörden, Geschäftsführer:innen, Verkaufsleiter:innen, Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, Serviceleiter:innen, usw. Seit 30 Jahren Trainer & Coach für diverse Managementebenen.

Sparringspartner 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.

Zertifizierter Profiles – Berater, Coach (Profiles International).

Zielgruppe Führung: Inhaber, Geschäftsführer:innen, Mittleres-Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleiter (Profit und Non-Profit Organisationen).

USPs

30 mehrstufige Führungskräfte Trainings p.a. für Führungskräfte des öffentlichen Dienstes.

40 Kundenspezifische Seminare für Vertrieb & Verkauf.

300 Personalauswahlgespräche für Verkäufer:innen im Zeitraum 1. Qu. 2022 – 2. Qu 2024.

60 Personalentwicklungsgespräche (2024) für junge Führungskräfte (Talentauswahlverfahren mit Profiles).

Geschäftsführer von 2 Aus- und Weiterbildungsinstitutionen in Deutschland und der Ukraine.

Added Values

Durchführen von Assessment-Center

Nutzen von Kompetenzdiagnostik

Personalbedarfsermittlung

Arbeiten im Umfeld verschiedener Kulturen

Veränderungs- und Transformationsmanagement