

Marko Schneider



Gesellschafter einer IT-Unternehmensberatung.

Gründer & Head Coach einer Coachingmarke.für Interim-Freelancer und Start-Ups.

Partnernetzwerk im Bereich „Sales“.

Trainings Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

Trainingsformate: Online- und Präsenztrainings, Workshops, Moderation.

Interessen: Entrepreneurship, Kulturen & Reisen, Künstliche Intelligenz.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Marketing

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

Maßgeschneiderte Trainings und nachhaltige Strategien auf unserer Plattform, Coachings & Developing.

10 Jahre+ Erfahrung im operativen Vertrieb.

Unternehmensberatung und Software.

Verschiedene Branchen, IT & Software, Agenturen und Dienstleister, E-Commerce, Finanzwesen, Recruiting und Contracting, Kreativwirtschaft, uvm.

USPs

Erfolgreiche Begleitung von Gründer Teams in Skalierung.

Founder einer Coachingmarke.

Contractingaufbau und externes Partnership-Programm eines Outbound-Teams für Interims-Projekte in D-A-C-H.

Dienstleister im Bereich Coaching & Developing.

Eigenentwicklung eines KI-gestützten Verkaufsprozesses für B2B Teams.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: B2B Teams, Interim Freelancer, Scale-Ups, Start-Ups.

Sparringspartner für B2B Teams bspw. strategische Vertriebsberatung, Business Development & Lead-Generierung, Sales Enablement & Training, Key-Account-Management & Kundenbindung, Go-to-Market-Strategien & Produktpositionierung uvm.

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

Zertifizierter E-Commerce Manager (Data-Driven Marketing & Data Driven Sales).

Zielgruppe Führung: (CO)-Founder, Founder, CEO(s), B2B Teams.

Added Values

Investor-Relations

„Digital Selling“

Sales Digital Plattform

Wissenstransfer

Leadership- & Tool-Update

Dialogmaterialien

KI-gestützte Sales-Skripts

Community Netzwerk

Partnership Programm

Rentabilitätsberechnungen