

Matthias Essing



1964 in Münster/NRW geboren; verheiratet, 2 Kinder; 1 Hund, lebt in Altenberge bei Münster.

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

Strategischer Partner der TGCG - Management Consultants in Düsseldorf.

Trainingssprachen: Deutsch, (Muttersprache), Englisch .

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

Interessen: Fotografie (Galerie 31a), Architektur, Innendesign, Rennrad, Italien, Caravaning, Wandern, Garten, Krimis.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

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

800 zufriedene Teilnehmer pro Jahr (Note: Ø 1,3); zahlreiche externe Evaluationen belegen die Qualität unserer Arbeit.

40 verschiedene Branchen, national & international; u.a. OEM, Automotive, Software, Energie, Entsorgung, Elektrotechnik uvm.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales usw. Seit 25 Jahren Trainer & Coach für alle 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 ILP-Coach (Integrierte Lösungsorientierte Psychografie), zertifizierter Persolog-Trainer (DISG Verhaltensmodell).

Zielgruppe Führung: (Top- & Mittleres-)Management, Projektleitung, Team- und Gruppenleiter.

USPs

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

„Best of Sales®“ – systematisches Qualifizierungskonzept für (Key) Account Manager zur erfolgreichen Neukundenakquise und Bestandskundenentwicklung in BtoB Märkten.

Leiter von verschiedenen Sales Academies.

Interimsmanager eines Outbound-Teams.

Dienstleister im Bereich Telefon-Marketing & Researchteams.

Eigenentwicklung eines diagnostischen Kompetenztest zur Messung der Vertriebskompetenz.

Added Values

Videothek, Sales Blog

Sales-App

Wissenstransfer

Leadership- & Tool-Update

Dialogmaterialien

Stellenbeschreibungen

Vertriebshandbuch

Assessment-Center

Kompetenzdiagnostik

Rentabilitätsberechnungen

Re-Vitalisierung des CRM

„Digital Selling“

Einkäufer-Trainings