

Miroslav Rasic



1983 in Offenbach am Main; fitnessbegeistert und erfolgsorientiert.

Trainingsprachen: Deutsch (Muttersprache).

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

Interessen: Sport, Innovationen, Imitationsschutz, Unternehmenswachstum, Marketing und Sales, Industrie 4.0, Digitale Transformation, Künstliche Intelligenz, Made in China 2024.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

Maßgeschneiderte Trainings, Coachings und Projekte für Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

Mehr als 6500 zufriedene Teilnehmer (Note: Ø 1,2); zahlreiche Evaluationen belegen die Qualität der Arbeit.

B2B und B2C Branchen, national und international; u.a. Automotive, Versicherungen, Finanzen, Software, Handwerk, uvm.

Expertise im Bereich Führung & Coaching

Zielgruppen: Unternehmensführer, Key Account Management, Vertriebsaußendienst, Inside Sales, Vertriebsinnendienst, Service und Support, usw. Seit 20 Jahren aktiv im Wissenstransfer.

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

Zielgruppe Führung: Unternehmensführung, (Top- und Mittleres-) Management, Projektleitung, Team- und Bereichsleiter.

USPs

Signifikant verbessertes Kundenbeziehungsmanagement: > 20 % Verkaufssteigerung (p. a.), 7 Auszeichnungen (u. M.).

Versicherungen und Finanzen: Umsatzsteigerung und Erhöhung des Marktanteils im Versicherungssektor durch systematische Identifizierung von attraktiven Finanz- und Versicherungsmaklern mit Zukunfts- und Wachstumspotenzial.

Auszeichnung: Hans-Messer-Preis.

Added Values

Wissenstransfer

Dialogmaterialien

Vertriebshandbuch

Re-Vitalisierung des CRM

Imitationsschutz

Made-in-China 2025

KI im Vertrieb

Wachstumsstrategie

Unternehmensstrategie

Datenbasierte Vorgehensweise