

Stefan Helmke



1972 geboren, lebt in Haan bei Düsseldorf
Hamburg geboren; verheiratet, 2 Kinder, 1 Hund.

Gründer & Partner bei TGCG – Management Consultants in Düsseldorf.

Seit 2013 strategischer Partner von Matthias Essing in Altenberge.

Trainingssprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch.

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

Hobbys: Eishockey, Reisen, Fußball.

Trainer- und Coachingprofil für Vertrieb & Führung

Expertise im Bereich Vertrieb & Verkauf

Ausgebildeter Verkaufstrainer für „Best of Sales®“.

Zahlreiche Verkaufstrainings zu den Themen:
Neukundenakquise, Gesprächsführung im Verkauf, Verhandlungsführung; BWL für Vertriebler.

Moderation- und Präsentationstechniken.

Zusätzliche Expertise in Themen wie Vertriebssteuerung und Vertriebsorganisation, Customer Relationship Management, analytische Instrumente im Vertrieb, Key Account Management.

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.

Seit 25 Jahren Führungskräfte- und -coaching.

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

USPs

Professur für Wirtschaftswissenschaften mit Fächerverantwortung für Vertrieb und Controlling an der privaten Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Bergisch Gladbach.

Studium der Betriebswirtschaftslehre, Zusatzstudium „Sprache im Beruf“ an der Universität Siegen.

Promotion am Heinz-Nixdorf-Institut.

Autor von Fachbüchern und Herausgeberbänden zu verschiedenen Management-, Vertriebs-, IT- und Controlling-Themen, z. B. Effektives Customer Relationship Management.

Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen.

Added Values

Ausgezeichnete Trainings beim BSH-Academy Award 2013

(Weiterbildungsbereich der BSH GmbH, München)

Über 150 zufriedene Unternehmen aus verschiedenen Branchen (98 % Weiterempfehlung)

500 zufriedene Teilnehmer in den letzten drei Jahren (Durchschnittsbewertung: 1,3)

Branchenschwerpunkte: OEM, Automotive, High Tech, Handel, Energie, Logistik

Zielgruppe Verkauf: Key Account Management, VAD, VID, Inside Sales, Service & Support, Customer Care, Technical Support, Pre Sales