

Profil Volker Beck



Ausbildung

Betriebswirt
Controller IHK
NLP-Practitioner
Train-the-Trainer

Sprachen

- Deutsch
- Englisch

Berufserfahrung

- seit 2008 freiberuflicher Coach und Trainer für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte
- 2006-2008 General Manager im internationalen Key-Account Management, Projektleiter für den Aufbau ausländischer Niederlassungen
- 2005-2006 Geschäftsleitung und Personalverantwortung für 80 Mitarbeiter
- 2000-2005 Projektleiter und Key-Account-, sowie Produktmanager, Verkaufsleitung mit Personalverantwortung
- 1998-2000 Vertriebs- und Prozessverantwortlicher im Handel
- 1983-1998 Außendienst, Produktverantwortlicher, Teamleiter, Inhouse-Trainer

Projekterfahrung

- Aufbau internationaler Niederlassungen mit interkultureller Teamzusammensetzung
- Internationaler Verkauf (Fern-Ost), internationales Key-Account Management
- Konzeption und Durchführung von Seminaren zur Qualitätssteigerung
- Projektverantwortlicher bei Einführung eines QS-Systems nach DIN ISO 9001
- Prozessbeschreibung und Projektleitung bei Einführung von CRM Modulen
- Führung größerer, internationaler Vertriebseinheiten
- Projektbegleitung in Change-Prozessen und Organisationsentwicklung
- Modellierung und Einführung weltweiter Lieferketten für Automobilhersteller
- Begleitung bei der Erarbeitung und Einführung von Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Projektverantwortlich bei Gestaltung und Markteinführung von neuen Produkten

Branchenkompetenz

- Logistikbranche:
 - Geschäfts- und Verkaufsleitung
 - Führung und Personalverantwortung
- Automotive and OEM:
 - Kernprozesse entlang der Lieferkette (Supply Chain Management)
- Handel:
 - Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette

Themenschwerpunkte

- Training und Beratung:
 - Führungskompetenz/-kräfteentwicklung
 - Verkaufskompetenz/Verkaufstraining
 - Telefonverkauf
- Coaching
 - Begleitung in Veränderungsprozessen
 - Maßnahmen zur Teambildung

