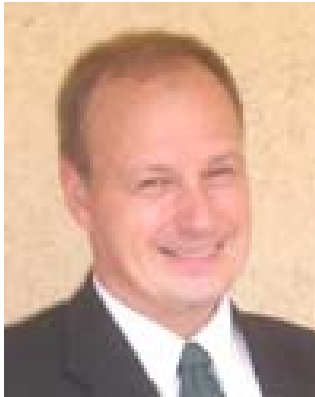


# Profil Michael Maiwald



## Berufserfahrung

- Seit 07.2010: Freiberuflicher Trainer + Coach
- vorher:
- Geschäftsführer einer Immobiliengesellschaft
- Niederlassungsleiter einer dt. Landesbank
- Bereichsleiter Ost einer Hypothekenbank
- Abteilungs- und Geschäftsstellenleiter im Konzernverbund dt. Großbanken (Commerzbank AG, Dresdner Bank AG) sowohl im Vertrieb wie in der Marktfolge

## Branchenkompetenz

- Finanzsektor (Bank/Fonds/Leasing/Immobilien)
- Handel (Einzelunternehmen wie auch Filialisten)
- Immobilienmarkt/Real Estate Investment Bereich

## Themenschwerpunkte

- effiziente Qualitätssicherung und –steigerung aller relevanten Vertriebseinheiten
- Coaching + Entwicklung von Führungskräften
- Veränderungsprozesse im Unternehmen

## Zur Person

Jahrgang 1962

Verheiratet, 3 Kinder

Diplombankfachwirt

Immobilienkaufmann

Dozententätigkeit/

Moderation

Trainerausbildung

## Sprachen

- Deutsch
- Englisch

## Projekt-Erfahrung

- Begleitung/Implementierung von kundenorientierten Vertriebsoffensiven
- Vertrieb als ganzheitlicher Ansatz: Verkauf/Innendienst/Service
- „Das Mitarbeitergespräch“ → Einführung eines betrieblichen Beurteilungswesen
- Due diligence – Prüfungen
- Durchführung diverser Fachseminare und -schulungen (sowohl im privaten wie gewerblichen Baufinanzierungsbereich, also überwiegend langfristiges Kreditgeschäft/Fonds/Leasing etc.)
- Projektrealisierung „effektive Sitzungen“ → Zeitmanagement
- Begleitung von Restrukturierungsmaßnahmen betreffend die Bildung neuer Einheiten (Vertrieb wie Innendienst); Begleitung von Personalauswahlverfahren, u.a. AC's
- Führungskräftenachwuchsförderung, teilweise durch Implementierung von „Senior-Patenschaften“
- Teamtraining und –building
- Begleitung fusionsbedingter Umstrukturierungsprozesse im Unternehmen

