

Peter Brilej

Coaching Concepts Partner

- Business-Trainer
- Vertriebs-Coach
- Side-by-Side



*Gehen herz und Hirn Hand in Hand,
Haben unsere Beziehungen
Hand und Fuß
Ernst Ferstl österr. Lehrer, Dichter und Aphoristiker*



Meine Themen als Trainer, Berater und Coach

- Vertriebsausbildung im Außendienst
- Entwickeln von Vertriebskonzepten
- Telefontrainings incl. Coaching
- Training von neuen und alten Hasen im Außendienst
- Coaching am Point of Sale, Live am Kunden

Gehen Herz und Hirn Hand in Hand, haben auch unsere Beziehung Hand und Fuß.

Mein Leistungsspektrum und meine Angebote

- Vertriebsexperte speziell in der Kommunikationsbranche mit mehr als 14 Jahren Berufserfahrung als Leiter im Außendienst im Mittelstand
- Vertriebs Auf- und Ausbau Umfangreiche Fachexpertisen in der Weiterentwicklung von leistungsstarken Vertriebsmannschaften auf Basis unterschiedlicher Vermarktungsstrategien und Marketingkonzepten
- Ausbilder und Businesscoach von großen Vertriebsteams sowohl Hunter wie auch Farmingvertriebsorganisationen
- Strategischer Kopf mit hoher persönlicher Integrität als Moderator & Förderer im Thema
- Entwicklung von Nachwuchsführungskräften
- Weiterentwicklung von Mitarbeiter in den Themen Kommunikation, Durchsetzungsfähigkeit Verhandlungstaktik Präsentationstechnik und Konfliktmanagement
-



Branchenhintergrund & Erfahrungsprofil

- Seit 2014: Trainer und Partner der Coaching Concepts
- Seit 2011: Businesscoach
- Bis 2013: Bereichsleiter Außendienst und Trainer bundesweit Yellowpages
- Bis 2004: Niederlassungsleiter eines Sicherheitsdienstes
- Bis 1999: Außendienstleiter in der Telekommunikation
- Bis 1996: Leiter eines Möbelhauses
- Bis 1988: Einkäufer bei der Thyssen Schachtbau

Zertifizierungen & Qualifikationen

- Businesscoach
- Trainer

8x Awards für Training, Beratung und Coaching

Our mission is people.

Über mich – meine Stärken



Ich bin Partner der Coaching Concepts GmbH + Co. KG, einer mittelständischen Unternehmensberatung mit deutschlandweit rund 30 Trainer*innen, Berater*inne und Coaches und den Kernkompetenzen Führung, Innovation/Change und Nachhaltigkeit.

Als Trainer und Coach helfe ich Unternehmen bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien – Schwerpunkt Außendienst. Ich unterstütze im Recruiting, erstelle das Training, und führe es durch. Anschließend erfolgt die Nagelprobe im Feld, will heißen: Begleitung in der Telefon- und Kaltakquise, und Coaching am Tisch des Kunden

Dabei greife ich sowohl auf meine langjährige Vertriebserfahrung in unterschiedlichen Vertriebskulturen zurück

Meine Stärken:

Optimismus

Begeisterungsfähigkeit

Empathie

Durchsetzungsfähigkeit

Qualitätsmanagement

Freude an der Weiterentwicklung der Mitarbeitern

*Teilnehmer*innen begeistern*