



Projektbegleitung | Coaching | Training

„In meiner Beratungsarbeit verbinde ich eine langjährige Erfahrung als Geschäftsführer im Industrie-Mittelstand und als Vertriebsleiter im Startup mit meiner HR-Expertise als Diplom-Psychologe.

Als praxis- und führungserfahrener Organisations- und Leadership-Berater unterstütze ich Führungskräfte und Entscheider, Führungsbeziehungen souverän und wirkungsvoll zu gestalten.“

BERUFSPRAXIS

Resulting Management & Consulting Part.Ges., München	10/2018 - heute
Managing Partner	
Selbstständiger Unternehmensberater , München	01/2018 - heute
ABUS Security Center GmbH und Co. KG, Affing (vormals ABUS Seccor GmbH, Ottobrunn)	02/2010 - 12/2017
Geschäftsführer	
Seccor high security GmbH, Taufkirchen	08/2000 - 01/2010
Leiter Marketing & Vertrieb	
ifb-Jiranek Institut für Betriebspsychologie, Neufahrn	08/1997 - 07/2000
Unternehmensberater	

BILDUNGSWEG

Ludwig-Maximilians-Universität, München	11/1991 - 07/1997
<i>Abschluss: Diplom-Psychologe (Note: 1,0)</i>	
Wehrdienst	06/1989 - 08/1990
<i>Gebirgssanitäter, Kempten</i>	

Gymnasium Ottobrunn

09/1980 - 05/1989

Abschluss: *Allgemeine Hochschulreife (Note: 1,9)*

KOMPETENZEN

Projektbegleitung:

- **Projektsteuerung:** Zusammenarbeit mit traditionellen Vertriebskanälen wie z.B. Handwerker, 2-stufigem Elektro- und Eisenwarengroßhandel sowie zertifizierten Facherrichtern
- **Interim-Management - Startup, Scale-up:** Konzeption, Aufbau und Entwicklung von B2B Vertriebsorganisationen Entwicklung und Umsetzung von Go-to-Market und Customer Development Strategien Business Development und Erschließung von neuen Absatzwegen inkl. E-Commerce, B2C Vertrieb, Lösungsvertrieb und Kundenbindungsprogramme
- **Organisationsentwicklung und Change Management:** Überprüfung der Leistungsfähigkeit bestehender Organisationen. Weiterentwicklung von Organisationen in den Dimensionen Innovation, Führung, Strategie und Customer Centricity.

Coaching:

- **One-on-One Coaching** - souverän und wirkungsvoll in der eigenen Führungsrolle: Klarheit über die Beweggründe des eigenen Verhaltens und seiner Wirkung gewinnen; Handlungs- und Erlebnisspielräume erweitern; Reflexion und Orientierung an biographischen Wendepunkten und Übergängen; Sparring von Unternehmenszielbild, Unternehmensstrategie und Customer Centricity im Hinblick auf Markt- und Technologie-Trends.
- **Team-Coaching und Teamentwicklung:** Gemeinsames Verständnis über Ziele und gegenseitige Erwartungen entwickeln. Feedback-Kultur aufbauen und entwickeln. Meinungsverschiedenheiten und Konflikte transparent machen. Klarheit über Zielbild und Purpose erarbeiten.
- **Konfliktmoderation und Mediation:** Konflikte konstruktiv bearbeiten. Lösungswege für die Zukunft skizzieren und nachhalten. Gemeinsam ein Klima der Offenheit und des Vertrauens aufbauen.

Training:

- **Leadership Development:** Konzeption und Durchführung von Führungstrainings: Prinzipien, Methoden und innere Haltung von Leadership Excellence

- **Laterale Führung:** Führung ohne formale Macht – ergebnisorientiert und unterstützend
- **Kommunikation:** eigenes Verhaltensrepertoire reflektieren und erweitern
- **Moderation von Konfliktgesprächen:** Konflikte erkennen, einschätzen, begleiten
- **Vertrieb und Verkauf:** Kommunikative Kompetenz als Grundlage des erfolgreichen Verkaufs

PROJEKTE UND WEITERBILDUNGEN

- Firmen-Digitalisierungsstrategie: ERP-Migration | CRM-Migration | Aufbau eines integrierten Kennzahlensystems
- Merger-Projekt innerhalb einer Unternehmensgruppe
- Aufbau von Business Units im Rahmen eines Change-Projekts
- Aufbau eines B2C Branchen- und Projektvertriebs
- Einführung Lean-Production
- Produkt-Digitalisierungsstrategie
- ISO 9001 Zertifizierung

Ausbilder coach-ifb (www.coach-ifb.de)

Diverse Weiterbildungen (u.a. Stufen AG, Forum für Führungskräfte, SySt Institut, ifb Jiranek):

- agile Führung
- Teamentwicklung
- Konfliktmanagement
- KVP
- agiles Zielmanagement (OKR)
- Design Thinking
- Systemische Strukturaufstellungen
- Gruppendynamik
- Coaching

München, Januar 2020