MARCO PAFFENHOLZ

- Berater
- Coach
- Trainer
- Sales & After Sales Experte

ERFAHRUNGEN

- Prozesse
  - Vertrieb im Sales
  - Vertrieb im After Sales
  - Vertrieb im Telefonmarketing
- operative Trainings on the job
  - Anwendertraining zur Implementierung von DMS-/ CRM-Systemen
  - Ausbildung von Firmenkundenverkaufsberatern im Außendienst
  - Akquisitionstraining für Firmenkundenverkaufsberater B2B
  - Akquisitionstraining zur Neukundengewinnung
  - Akquisitionstraining auf Managementebene
  - Enter-Training: Wissenstransfer mit Unterhaltungscharakter
  - Kundenorientierung und der Kunde für`s Leben
  - Leistungscoaching im Verkauf mit Ergebnisverantwortung
  - Motivationstraining Fish! für Führungskräfte und Mitarbeiter
  - Produktneuheitentraining mit emotionaler Nutzenargumentation
  - Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
  - Verkaufstraining für Sales & After Sales
  - Verkaufstraining Mehr- und Höherverkauf im Sales & After Sales und Teileverkauf
  - Verkaufstraining zur aktiven Bestandskunden- und Marktbearbeitung
  - Telefontrainings für Sales, After Sales und Telefonmarketing
  - Verkaufsleitertraining zur Führung von Verkaufsberatern mit Vertriebskennzahlen
- Beratungen - Vertriebsexpertisen
  - Aufbau und Einführung Telefonmarketing
  - Einleitung von Veränderungsprozessen im Sales & After Sales, insbesondere im Kundenbeziehungsmanagement
  - Implementierung systematischer Marktbearbeitung
  - Implementierung ganzheitlicher Vertriebssteuerung
  - Implementierung von DMS-/ CRM-Systemen
  - Interimsmanager als Verkaufsleiter zum Aufbau eines Firmenkundenvertriebs
  - Konzeption von Gesprächsleitfäden für Saels & After Sales und Telefonmarketing
  - Reorganisation des Firmenkundengeschäftes zur Effizienzsteigerung
  - Reorganisation von Vertriebscontrolling und -steuerung
  - Reorganisation im Telefonmarketing
  - Reorganisation im Afters Sales und Teileverkauf
  - Reorganisation des Gebrauchtwagen-Managements
  - Reorganisation absatzfördernder Marketingmaßnahmen
- Moderation
  - Konfliktgespräche, Vertriebsmeetings, Vertriebstagungen, Workshops
- AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM
  - seit 2013 jährliches Forum für Entscheider aus Deutschland, Österreich, Schweiz

SPRACHEN

- Deutsch
- Englisch
- Latein

KLIENTEL

- Mitarbeiter im Kundenkontakt
- Mitarbeiter im Sales & After Sales und Telefonmarketing
- Key Accounts Manager
- Vertriebsleiter
- Manager, Geschäftsführer, Vorstand

VERTRIEBSFORMEN

- Direktvertrieb
- Empfehlungsvertrieb
- Online-Vertrieb
- Strukturvertrieb

AUSZUG REFERENZEN

- Adam Opel AG
- Alfred Pracht Lichttechnik GmbH
- AUDI AG
- Autohandel Gebr. van Eupen GmbH
- Backwerkservice GmbH
- BASF AG - PerForm Academy
- BMW Unternehmensgruppe Emde
- Daimler AG
- DRESEN Gruppe - Autohaus Louis Dresen GmbH
- Elspass Autoland GmbH
- RWE Systems AG
- Saab Deutschland GmbH
- Soloplan GmbH
- UGW AG / UGW Dialog GmbH
- Seitz Gruppe – Autohaus Seitz
- Schönauen Unternehmensgruppe
- Wilhelm Jonas GmbH & Co.
- diverse Vertragshändler der Marken AUDI, BMW, Citroën, Hyundai, KIA, Opel, Saab und VW

ERFAHRUNGEN

- Beratung, Coaching, Training seit 2003
- operativer Vertrieb seit 1991
- operative Mitarbeiterführung seit 1995
- operatives Management seit 1996
- über 2.500 Einsatztage in verschiedenen Vertriebsprojekten
- diverse DMS- und CRM-Systeme (Carlo, Optima, Contact, EVA)

BRANCHEN

- Automobil
- Banken
- Call Center / Dialogmarketing
- Einzelhandel
- Gastronomie
- Getränkeindustrie
- Großhandel
- Software / IT
- Versicherungen

AUSZUG AUS-/WEITERBILDUNG

- Bankkaufmann, Commerzbank AG
- Akademien A+B, 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft Carmen Thomas
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- Führungstrainings
- Kommunikationstrainings
- Moderatorencoaching, Endemol Entertainment
- NLP-Basiskurse
- Referentenausbildung
- Verkaufstrainings

PERSÖNLICHKEIT – SOFT SKILLS

- Anstecken und zünden: Begeisterung und Funken
- Leben und vorleben: Leidenschaft und Motivation
- Anpassen und identifizieren: Affinität und Empathie
- Delegieren und führen: Teamfähigkeit und Zielorientierung
- Machen und tun: Aktion und Disziplin
- Entwickeln und planen: Kreation und Kino für Kopf und Herz
- Leisten und realisieren: Produktivität und System
- Denken und zielen: Strategie und Vision

KOORDINATEN

- Marco Paffenholz
  Hermann-Ehlers-Straße 99a
  42109 Wuppertal – Germany
  Fon +49 (0) 202 87 00 98 80
  Fax +49 (0) 202 87 00 98 81
  Mobil +49 (0) 171 53 15 38 3
  E-Mail kontakt@vertriebsleistung.de
  Web www.vertriebsleistung.de

BERATER · COACH · TRAINER · VERTRIEBSEXPERTE

AUSZUG VON PROJEKTEN

seit 01/2018
Pilotprojekt - Operatives Verkaufstraining After Sales
Daimler AG, Mercedes Benz Niederlassung Stuttgart

Inhalte
- Verkaufstraining on the job zum Mehr- und Höherverkauf im After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Branche: Automobil
Umfang: bedarfsabhängig

seit 10/2017
Verkaufstraining Sales
S&S Internet Systeme – ELN – Mehrmarken Center

Inhalte
- Konzeption Das ELN-Verkaufssystem
- Verkaufstraining Sales

Branche: Automobil
Umfang: bedarfsabhängig

seit 12/2016
Operative Verkaufstrainings Sales & After Sales
Autohaus von Keitz GmbH & Co. KG

Inhalte
- Ausbildung von Firmenkundenverkaufsberatern im Außendienst
- Akquisitionstraining für Firmenkundenverkaufsberater B2B
- Kundenorientierung und der Kunde für`s Leben
- Telefontrainings für Sales & After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Verkaufstraining für Sales & After Sales
- Verkaufstraining on the job zum Mehr- und Höherverkauf im After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Verantwortung
- Mitarbeiter im Verkauf
- Mitarbeiter im Service
- Mitarbeiter im Teileverkauf

Branche: Automobil
Umfang: durchschnittlich 10 Einsatztage p.a.

AUSZUG VON PROJEKTEN

seit 01/2015
Kommunikation – und Verkaufstrainings
TOP-Service-Team KG Reifen-Union GmbH + Co

Inhalte
- Kommunikationstraining Grundlagen
- Verkaufstraining zum Mehr- und Höherverkauf im Werkstattservice
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Branche: Kfz-Werkstatt
Umfang: bedarfsabhängig

seit 01/2014
Operative Verkaufstrainings Sales, After Sales und Telefonmarketing
DRESEN Gruppe - Autohaus Louis Dresen GmbH

Inhalte
- Aufbau und Einführung Telefonmarketing im Sales & After Sales
- Ausbildung von Firmenkundenverkaufsberatern im Außendienst
- Akquisitionstraining für Firmenkundenverkaufsberater B2B
- Einleitung von Veränderungsprozessen im Sales & After Sales, insbesondere im Kundenbeziehungsmanagement
- Kundenorientierung und der Kunde für`s Leben
- Telefontrainings für Sales, After Sales und Telefonmarketing
- Produktneuheitentraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Reorganisation von Vertriebsprozessen
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Verkaufstraining für Sales & After Sales
- Verkaufstraining on the job zum Mehr- und Höherverkauf im After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Verantwortung
- Mitarbeiter im Verkauf
- Mitarbeiter im Service
- Mitarbeiter im Teileverkauf
- Mitarbeiter im Telefonmarketing

Messbare Ergebnisse, u.a.
- > 4.000 Servicetermine p.a. durch Nachfassen bei Nichtreagierern, 1,3 Mio Umsatz
- Verkaufssteigerung der Klimaanlagenwartungen von 1.000 p.a. auf > 5.000 p.a.
- Verkaufssteigerung der Klimaanlagenreinigungen von 0 p.a. auf > 5.000 p.a.

Branche: Automobil

AUSZUG VON PROJEKTEN

seit 11/2013
Aftersales Experte
jährliches AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM

Inhalte
- Methoden zur nachhaltigen Mitarbeitermotivation
- Methoden zur nachhaltigen Wachstumssteigerung
- Erfolgsformeln aus der Praxis für Mehr- und Höherverkauf im After Sales

Teilnehmerkreis
- Aftersales-Verantwortliche und Geschäftsführer von Autohäusern der Marken Audi, BMW, Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und Volkswagen sowie leitende Herstellervertreter im Aftersales von Fiat Österreich, Fiat Schweiz und Mazda Deutschland

Branche: Automobil

seit 01/2010
Operative Verkaufstrainings Sales & After Sales
Schönauen Unternehmensgruppe

Inhalte
- Ausbildung von Firmenkundenverkaufsberatern im Außendienst
- Akquisitionstraining für Firmenkundenverkaufsberater B2B
- Kundenorientierung und der Kunde für`s Leben
- Telefontrainings für Sales & After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Verkaufstraining für Sales & After Sales
- Verkaufstraining on the job zum Mehr- und Höherverkauf im After Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Verantwortung
- Mitarbeiter im Verkauf
- Mitarbeiter im Service
- Mitarbeiter im Teileverkauf

Messbare Ergebnisse, u.a.
- Verkaufssteigerung der Klimaanlagenwartungen von 200 p.a. auf > 1.000 p.a.
- Verkaufssteigerung der Klimaanlagenreinigungen von 100 p.a. auf > 500 p.a.

Branche: Automobil

AUSZUG VON PROJEKTEN

04/2010 – 10/2015
Produktneuheitentrainings
ESG Elektroniksystem- und Logistik GmbH für die Adam Opel AG

Inhalte

- Produktneuheitentraining mit emotionaler Nutzenargumentation
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Branche: Automobil

seit 05/2004
Telefon- und Verkaufstrainings
Soloplan GmbH

Inhalte

- Reorganisation im Telefonmarketing
- Telefontrainings für Sales und Telefonmarketing
- Verkaufstraining für Sales
- Verkaufstraining mit emotionaler Nutzenargumentation

Branche: IT - Speditionssoftware