



## Marco Paffenholz

Arno-Wüstenhöfer-Weg 2  
42109 Wuppertal - Germany

### Geschäftlich:

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](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)  
Web [www.vertriebsleistung.de](http://www.vertriebsleistung.de)

## Persönliche Daten

Geburtsname	Paffenholz
Geburtsdatum	01.04.1972
Geburtsort	Wuppertal
Staatsbürgerschaft	deutsch
Familienstand	geschieden
Kinder	keine
Vater	ehemaliger Verkaufsleiter/Prokurist
Mutter	ehemalige Justizfachangestellte

## Ausbildung

09.1991 – 06.1993

**Commerzbank**, Wuppertal

Abschluss: Bankkaufmann; IHK-Prüfung Gesamtnote: 2,48

10.1992

### Projektarbeiten während der Ausbildung

- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Ausbildung in der Commerzbank“
- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Die Unfallverhütungsvorschriften in einer Großbank“

09.1992

08.1982 – 06.1991

**Gymnasium Siegesstraße**, Wuppertal

Abschluss: Abitur; Gesamtnote: 2,5

## Beruflicher Werdegang

2003 – heute

**selbstständig**, Inhaber der NEWEST - Lösungen für Wachstum  
Sales & After Sales Professional, Coach, Moderator, Trainer

### Erfahrungen und Kompetenzen:

- Ausbildung Vertriebsmitarbeiter/innen, insbesondere B2B
- Vertriebsstraining und -coaching in Neukunden-, Bestandskundenakquisition und Außendienst, insbesondere B2B
- Training und Coaching von Führungskräften im Vertrieb, insbesondere B2B
- Leistungскоaching „Verkauf“ mit Ergebnisverantwortung
- Implementierung und Training von „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung durch „Mehr- und Höherverkauf“, insbesondere bei Finanzdienstleistungen und Versicherungen im Verkaufsprozess
- Konzeption und Realisation absatzfokussierter Marketingmaßnahmen
- vertriebliche Kommunikations- und Telefontrainings für Dialogmarketing, Handel und Industrie
- Reorganisation von Gesprächsstrategien in Telefonmarketing und Vertrieb
- Interimsmanager: Aufbau und Ausbau von Vertriebseinheiten / Telefonmarketing / neue Geschäftsfelder
- Interimsmanager: Aufbau und Steuerung zentraler markenübergreifender Abteilungen zum Vertrieb von PKW und NFZ an Firmenkunden
- Implementierung / Reorganisation effizienter Vertriebssteuerung
- Implementierung / Reorganisation Vertriebscontrolling
- Beratung und Realisation zur Optimierung von Vertriebsprozessen
- Rekrutierung von Vertriebspersönlichkeiten

### Zielgruppen

- überwiegend Geschäftskunden

04.1994 – 2002

**selbstständig**, Inhaber der Newest Events in Wuppertal  
Eventmanager, Moderator, Projektleiter, Marketingberater

### Erfahrungen: Beratung, Moderation, Projektarbeit

- Kreation, Konzeption und Realisation von Marketinginstrumenten
- Kreation und Realisation von Kundenbindungsinstrumenten wie Kartensysteme, Kundendatenbanken, Mailing, Newsletter
- Konzeption und Realisation von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Kreation, Konzeption, Realisation und Vermarktung von Eventprojekten, Präsentationen und Kampagnen für Unternehmen unterschiedlicher Branchen unter Einhaltung von Etat- und Gestaltungsvorgaben, CI
- Öffentlichkeitsarbeit und PR: Einbindung und Kooperationen mit lokalen, regionalen Medien und Fachpresse
- Moderation von Veranstaltungen wie Galas, Hörfunksendungen, Produktpräsentationen, Verkaufsveranstaltungen

### Verantwortung

- fachliche und disziplinarische Verantwortung für bis zu 50 Personen
- Budgetverantwortung für bis zu 250.000 Euro

### Zielgruppen

- Privatkunden
- Geschäftskunden

**Commerzbank**, Wuppertal  
Bankkaufmann, Förderprogramm zum Privatkundenberater

### **Abteilung**

- Privatkundenberatung  
Geldanlagen, Finanzierungen, Versicherungen
- Firmenkunden Electronic Banking  
Elektronischer Zahlungsverkehr
- Kreditabteilung  
Prüfung und Genehmigung von Finanzierungen
- Technik  
Elektronische Bearbeitung von Geschäftsvorgängen

### **Zielgruppen**

- Privatkunden
- Geschäftskunden

## **Kenntnisse und Erfahrungen**

### **Fremdsprachen**

- Fundiertes Englisch in Wort und Schrift
- Großes Latein

### **Weitere Kenntnisse und Erfahrungen**

- Anwendung verschiedener Brainstorming-Methoden
- Anwendung von NLP-Techniken
- Konzeption und Realisation von themenspezifischen Vertriebsreferaten wie „Motivation abhängig von Kausalfaktoren“
- Kosten-Nutzen-Analysen von Marketingmaßnahmen
- Rhetorik, Verkaufs- und Abschlusstechnik

### **EDV-spezifische Kenntnisse und Erfahrungen**

- Sehr gute Kenntnisse und Anwendung von Office und Windows
- Sehr guter Umgang mit EVA (VW/AUDI), ADP (Opel), Salesassistent (BMW)
- Sehr guter Umgang mit Gestaltungsanwendungen wie Corel, Photoshop
- Sehr gute Internetkenntnisse

## **Weiterbildung**

- NLP-Basiskurse, Future-Excellence
- Referentenausbildung, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Führung I, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- Sales Promotion I und II, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Moderatorencoaching mit Lora Wiley, Endemol Entertainment
- Akademien A + B: Spontan-Rede-Training und Kreativität mit System, Carmen Thomas 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft

### **Trainings**

- Projektarbeit „Leitbild für Wuppertal“ beim Stadtmarketingverein Wuppertalaktiv e.V.

## Auszug

## Referenzen

- **Coach**  
Persönlichkeits- und Führungskräftecoaching für Vorstandsmitglieder  
UGW AG
- **Vertriebstrainer**  
Händlerberatungen und Vertriebstrainings „Saab Sales Force“  
Saab Deutschland GmbH
- **Vertriebstrainer**  
Ausbildung für Gewerbekundenverkäufer im Außendienst  
Adam Opel GmbH
- **Kommunikations-/Vertriebstrainer**  
Telefontraining für Aktionsbetreuer, Callcenter-Agenten und Coaches der  
„Opel Aktionszentrale“  
UGW Dialog GmbH
- **Vertriebstrainer**  
Händlerberatungen und Vertriebstrainings im Rahmen der „Opel  
Mittelstandsoffensive“  
Implementierung der „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung  
im Verkaufsprozess und deren Monitoring, insbesondere bei Finanzdienst-  
leistungen (Finanzierung/Leasing/Versicherungen/Fullservice)  
Adam Opel GmbH
- **Kommunikations-/Vertriebstrainer**  
Kommunikations- und Verkaufstrainings, Optimierung von  
Vertriebsprozessen und Steigerung der Vertriebsleistung  
Implementierung von „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung  
im Verkaufsprozess und deren Monitoring, insbesondere bei  
Finanzdienstleistungen (Finanzierung/Leasing)  
Soloplan GmbH
- **Vertriebstrainer/Referent**  
Leitung einer Vertriebstagung mit der gesamten Vertriebsorganisation  
Alfred Pracht Lichttechnik GmbH
- **Aktionsbetreuer und Vertriebstrainer**  
Händlerberatungen und Vertriebstrainings bei „Deutschland macht den  
Opel-Test“  
Adam Opel GmbH
- **Vertriebstrainer**  
Verkaufstrainings mit Akquisition und Marktbearbeitung für die Marke  
AUDI und VW  
Unternehmensgruppe Abt + Seitz
- **Vertriebstrainer**  
Akquisition, Beratung und Vertriebstrainings im Rahmen der Audi A8-  
Offensive „D-Power“  
AUDI AG
- **Projektleiter**  
Konzeption und Realisation der gesamten Webemaßnahmen und  
Präsentationen für die Produkteinführung „MINI“  
BMW Emde Unternehmensgruppe
- **Projektleiter**  
Konzeption und Realisation monatlicher Clubevents „Night-Fever“ mit  
insgesamt über 300.000 Gästen  
Barmer Bahnhof GmbH

## Hobbys

- Kochen
- Musik
- Ausdauersport – Joggen (ehem. Marathonläufer)
- Wellness
- Yoga

## Ehrenämter

1986 – 1988  
1988 – 1990  
2010

- Jugendsprecher für den Barmer Turn Verein 1846 e.V.
- Jugendsprecher für den Stadtsportbund Wuppertal e.V.
- Ehrenamtliche Mitarbeit bei der Dorstener Tafel e.V.

## 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

Wuppertal, 2013

