



CHRISTIAN VITOCO

Training

&

Beratung

Vitocco-Unternehmensberatung UG (haftungsbeschränkt)

Christian Vitocco - Geschäftsführer (HRB 66389)

Friedenstrasse 12a -50259 Pulheim-Dansweiler

Telefon: +49 22 34 – 430 70 80 -- Telefax: +49 22 34 – 430 70 81 -- Mobil: 0 160 – 36 75 112

Mail: cv@vitocco-unternehmensberatung.de

www.vitocco-unternehmensberatung.de -- www.socialbusinessacademy.de

LEISTUNGSSPEKTRUM

► Unsere 2 Kompetenz-Felder:

Training
<ul style="list-style-type: none">▪ Vertrieb & Verkauf<ul style="list-style-type: none">▪ Account Management▪ Key Account▪ Innen/Außendienst▪ Kundenservice▪ Sales Consultant ▪ Kommunikation<ul style="list-style-type: none">▪ Moderation▪ Präsentation▪ Rhetorik▪ Körpersprache ▪ Selbstmanagement<ul style="list-style-type: none">▪ Zeitmanagement▪ Arbeitsorganisation▪ Stressmanagement▪ Motivation

Beratung
<ul style="list-style-type: none">▪ Implementierung Trainings- und Handelsakademien als Refinanzierungsmodell zur langfristig Kundenbindung ▪ Beratung „Social Business“<p>Spezielle Form des Unternehmertums kombiniert mit den Werkzeugen des klassischen Social Entrepreneur um einen positiven und nachhaltigen Wandel in der Gesellschaft zu erzeugen.</p> ▪ Beratung und Durchführung von Veranstaltungen Social Business<ul style="list-style-type: none">▪ Workshops▪ Impulsvorträge

REFERENZEN

- ▶ Kompan GmbH – Spielgeräte

Außendienstmitarbeiter / Kick-Off

Professionelles Wirken im Verkauf



- ▶ KELLOGG Irish Holding Ltd., NL D

Key Account Manager D & A

Essential Selling Skills / Verkaufskompetenzen



- ▶ Kraft Foods

Key Account Manager

Erfolgreich Jahresgespräche führen



- ▶ NADLER Feinkost GmbH

Key Account Manager

Professionell verhandeln in Jahresgesprächen



REFERENZEN (AUSZUG)

- ▶ Bitburger Brauerei Th. Simon GmbH

Key Account & Außendienst Handel / Gastro



Einführung Preis-und Konditionssystem

- ▶ DHL Express Deutschland GmbH

Außendienst, Kundenservice, Innendienst



Professionelles Verkaufsverhalten

- ▶ Deutsche Post WorldNet

Ausbildung Train-the-Trainer Vertriebsakademie



- ▶ Holsten Brauerei

Außendienst Handel



Professionelles Wirken im Vertrieb

- ▶ König-Brauerei GmbH

Außendienst Handel



Einführung Preis- und Konditionssystem

REFERENZEN



- ▶ OKI Systems Deutschland GmbH

Account Manager & Regional Sales Manager



Effizienteres Bestandskundenmanagement

Verkäufer Fachhandel OKI SALES ACADEMY

3-stufige Verkäuferqualifikation

- ▶ Schwartauer Werke

Außendienst Consumer



Professionelles Wirken im Vertrieb

- ▶ Schwarzkopf & Henkel

Außendienst Handel



Professionelles Wirken im Vertrieb

- ▶ A & M Elektrowerkzeuge GmbH

AEG & Milwaukee-Trainingsakademie Handel

Grundlagen im Verkauf – Basis & Aufbaustufe



AEG



REFERENZEN

- ▶ Konica Minolta Printing Solutions GmbH

Professionelles Vermarkten von Druckerlösungen

Gebietsleiter & Customer Relation Center (IDM)



- ▶ Fuji Magnetics Germany GmbH

Konstruktive Verhandlungsführung

Außendienst Speichermedien

**FUJI MAGNETICS
GERMANY GmbH**

- ▶ Blomberg GmbH

Außendienst Weiße Ware

Erfolgreich Konditionsgespräche führen

Blomberg®

- ▶ Blumenbecker Industriehandel GmbH

Außendienst Industriehandel

Erfolgreich Konditionsgespräche führen

B.
BLUMENBECKER
WIR LIEFERN ANTWORTEN

REFERENZEN

▶ Kamps AG

Key Account Manager



Professionell verhandeln in Jahresgesprächen

▶ Nadella GmbH

Außendienst Bewegungstechnik



Professionelles Wirken im Außendienst

▶ B/S/H Bosch und Siemens Hausgeräte

Außendienst B/S/H



Professionelles Wirken im Vertrieb

▶ Fuji Photo Film (Europe) GmbH

Key Account & Außendienst Consumer



Professionelles Wirken im Vertrieb

REFERENZEN

- ▶ SYSDAT Deutschland

Systemhaus-Berater

SYSDAT

Erfolgreiche Vermarktung von Drucklösungen

- ▶ T-Mobile Deutschland GmbH

Außendienst SME

... **T** ... Mobile ...

Professionelle Kaltakquisition

- ▶ T-Systems Nova GmbH

Consulter / Berater

... **T** ... Systems ...

Mehr Vertriebsorientierung in Beratungen

- ▶ Versatel Deutschland Holding GmbH

Account Manager, bundesweit

versatel

Professionelle Kaltakquisition am Telefon

REALISIERTE AKADEMIEPROJEKTE (AUSZUG)

▶ **OKI Sales Academy (für den Handel)**

- Trainingskonzeption
- Produktschulung
- 3-stufiges Verkaufstraining
- Sales Tools
- Strategieumsetzende Trainings

▶ **"Milwaukee Trainingsakademie Handel" (AEG & Milwaukee)**

- Trainingskonzeption
- Produkt und Verkaufstraining
- Erarbeitung von Verkaufstools

▶ **Vertriebsakademie (DHL Express)**

- Trainingskonzeption
 - AD, ID, AM, Kundenservice
- Train the Trainer
- Teambildung

▶ **Gründer der Social Business Academy SBA**

- Aus- und Weiterbildungsprogramm zum Social Business Unternehmer (SBU)
- www.socialbusinessacademy.de

CHRISTIAN VITOCO

- ▶ ist Geschäftsführer der Vitocco-Unternehmensberatung UG (haftungsbeschränkt)
- ▶ Langjährige Tätigkeiten als Key Account Manager und Vertriebspezialist bei namhaften Markenartikelherstellern
- ▶ 10 Jahre Erfahrungen als Berater und Trainer bei TOP 100 Unternehmen
- ▶ Umfassende Kompetenzen in den Bereichen
 - Beratung und Durchführung von Vertriebs,- und Kommunikationstrainings
 - Implementierung von Trainings- & Handelsakademien zur langfristigen Kundenbindung (B2B)
 - Beratung von Firmen & NRO „Social Business“
 - Durchführung von Veranstaltungen Social Business
 - Workshops & Impulsvorträge zum Thema „Social Business“
 - Initiator der regionalen Organisation „SocialBiz – zusammen gutes unternehmen“ für Social Entrepreneurure und Social Business-Interessierte
 - Lehrbeauftragter Social Business an der Uni zu Köln, Professional Center
 - Gründer der Social Business Academy – Ausbildungsprogramm zum Social Business Unternehmer (nach Muhammad Yunus, Friedensnobelpreisträger 2006)