# Lebenslauf und Projekte

# **IMG_4737**

# Name, Vorname Dose, Thomas Andreas

Nationalität deutsch

Geb. / Fam. 16.02.1967, verheiratet, zwei Söhne

Anschrift Taubenbergstr. 26

83627 Warngau

Telefon (Festnetz und Mobil) 089-207042 915 ; 0151 54 66 20 29

E-Mail-Adresse [dose@zedos.de](mailto:dose@zedos.de)

Schulabschluss**:** Abitur

Studium: staatl.gepr.Betriebswirt (FH) Schwerpunkt Marketing und Kommunikation, Dortmund

Zertifizierungen: Supervisor DGSv (Deutsche Gesellschaft für Supervision)

Lifo-Analyst (Lifo Products & Consulting, München)

Lifo Work-Life-Balance Trainer (LPC München)

Zertifizierter Trainer und Coach

Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend), Französisch (Grundkenntnisse)

Beruflicher Werdegang:

1990-1992 Ausbildung zum Hotelkaufmann**, Atlantic-Hotel, Kempinski**, Hamburg

1992-1994 Positionen in Guest-Relation und Verkauf im **Hotel Bayerischer Hof sowie Hotel Vier Jahreszeiten** in München.

1994-1996 Studium zum staatlich geprüften Betriebswirt FH in Dortmund

1996-1998 Managementausbildung und Verkaufstrainerausbildung bei **Unilever/Nordsee**, danach im Unternehmen verantwortlich für 60 Filialen und 800 Mitarbeiter bzgl. Training in Management und Verkauf in NRW. Bedarfsermittlung, Konzeption, Planung, Durchführung und Nachbereitung von Weiterbildungsmaßnahmen.

1998-2006 Coach-Ausbildung in der **Deutschen Bank AG** durch Mercuri-international und anschließende durchgängige und umfassende Tätigkeit als Coach und Trainer in Führung, Teamentwicklung und Vertrieb in mehreren Geschäftsbereichen der Deutschen Bank AG. Vorausschauende und nachhaltige Personalentwicklung. Trainer-Ausbildung in allen Vertriebs-Verhaltenstrainings der Deutsche Bank AG. Begleitung von Change Prozessen.

* 1. Nebenberufliche- und ab 2006 freiberufliche Tätigkeit als Coach und Trainer in vielen

unterschiedlichen Kundenprojekten.

Gründung der ZeDoS-Beratergruppe in 2002

2008-2014 Umfirmierung der ZeDoS-Beratergruppe

in **ZeDoS-Personalentwicklung GmbH & Co. KG, München**,

Geschäftsführender Gesellschafter und weiterhin operativ tätig als Personalentwickler.

**Beispiele** durchgeführter Projekte:

**Projektbeispiel für den Bereich FINANCE**

05/2013 – 03/2015 Trainer / Coach / für die 4 Vertriebsunterstützungs-Teams Deutschlands

bei **DZ Bank AG**

* Team Building und Reflektion der 4 Teams
* Identität / Beratungsphilosophie
* Konfliktmanagement und Verhandlungsführung

2013 Dozentenauftrag an der **Sparkassen-Akademie in Landshut** zur Durchführung des Trainings „StErben – ein Tabuthema“. Ziel des Mandates war es, in Trainings, den Beratern in den Filialen, den emotional kompetenten Umgang mit der Situation der Nachlassabwicklung bei Sterbefällen mit den Erben beizubringen, um Vermögen im eigenen Hause zu halten, bzw. neue Kunden (Erben) zu gewinnen.

* Bedarfsermittlung, Konzeptgestaltung, Trainings-Design-Erstellung, Durchführung

2011-2012 Begleitung der neuen zwanzig-köpfigen Abteilung Private Banking der **Sparkasse Rosenheim-Bad-Aibling**, Ziel: Vermögende Privatkunden zukünftig durch ein Experten-Team aus der Zentrale beraten, nicht mehr aus der Fläche.

* Erarbeitung von Vision, Strategie und eigenem Leistungsversprechen in workshops im Kernteam
* Herausarbeitung der erfolgskritischen Faktoren des Projektes und anschließend Erstellung des Trainingskonzeptes und Durchführung der Trainings und Workshops, sowie Team-Entwicklungs-Trainings
* Sicherstellung der exzellenten Überleitung der Kunden im Private Banking durch vorbereitende Trainings und durch Coaching on the Job der Sparkassen PB-Berater
* Coaching des Leiters Private Banking

2005-2007 Konzeption der Weiterbildung und anschließendes Coaching des gesamten Private Wealth Management-Teams decentralised der **UBS** Schweiz im Kunden-Bereich UHNWI (ultra high networth individuals), in den Standorten St. Moritz, Luzern, Lugano, Luxembourg und Zürich.

09/1998 - 05/2006 Vertriebstrainer und Coach (Erster von insgesamt 40 in Deutschland, ausgewählt durch AC von Kienbaum & Partner)bei **Deutsche Bank AG**

* Planung und Durchführung von VertriebsTrainings und Coachings

im gesamten Bereich Private Banking

* Begleitung von Veränderungsprozessen im Banking, Change Management
* Training und Coaching von Beratungsprozessen und Tools
* Neukunden-Akquisition bis „Nächste Generation“
* Coaching von Teams und Führungskräften

**-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------**

**Projektbeispiel für den Bereich CONSTRUCTION & PROPERTY**

11/2012 - 02/2013 **WTM Engineers** / De-Briefing „IKEA und Metro DOHA“

Moderation De-Briefing nach Großprojekten (IKEA und Metro DOHA, Qatar)

* Verbesserung der Projekt-Kompetenz der Projekt-Leiter und Mitarbeiter durch ein De-Briefing aktuell beendeter Projekte
* Verbesserung der Kommunikationskompetenz der Mitarbeiter innerhalb des Teams und in Kundensituationen
* Individuelles Coaching von Geschäftsleitung und Gruppenleitern

**Projektbeispiel für den Bereich ENGINEERING**

09/2013 – 12/2013 Trainer strategisches Teammeeting (jährlich wiederholend)

bei **MAN** / Automotive

* Planung, Durchführung, Auswertung der Projekte als Moderator
* Dokumentation von Team-Erfolgen im letzten Jahr
* Vision / strategie / Organisation 2014 des Teams e-communications

Eingesetzte Technologien: Moderationstechniken

01/2013 - 04/2014 Managementcoach / Begleitung eines Bereichsleiters IT

bei MAN / Automotive IT

* Begleitung und Weiterentwicklung durch Coaching

Eingesetzte Technologien: Coaching skills

----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Projektbeispiel für den Bereich IT**

01/2013 - 12/2013 Teamentwickler und Managementcoach Bereich IT

bei **Media Saturn** / Retail / interne IT

* Change Prozess begleiten
* Neue Ausrichtung gemeinsam planen
* Opex-Methode einsetzen
* Managementcoaching der Abteilungsleiter und Bereichsleiter IT

Eingesetzte Technologien: Opex-Methode, Moderationstechniken, Coaching Techniken/Prozesse

01/2007 – 12/2009 Personalentwicklung / Führungskräfteentwicklung und Change Management

bei **MAN IT Services** / Automotive IT

* Führungskräfte Weiterbildung und Coaching in der Führungsrolle von 55 Führungskräften über 2 Jahre
* Begleitung des Change Prozesses im Outsourcing

Eingesetzte Technologien: Kommunikationsmodelle / Coaching-Prozesse

01/2011 – 12/ 2012 SWOT-Analyse und vertriebliche Weiterbildung der IT-Vertriebsmannschaft von **extreme-networks** in München.

Weiterentwicklung der Kompetenzen der Technik-Mannschaft in den Bereich Vertrieb.

**Projektbeispiel für den Bereich PHARMA**

01/2012 - 05/2014 Vertriebscoach für Top-Key-Account Kundenberater

bei Roche Diagnostics / Pharmazeutische Industrie

* Unterstützung von Key-Account Managern in Groß Projekten z.B. Uni Kliniken
* Erarbeitung von Sales Strategieen zur Platzierung eigener Produkte (z.B. Blutanalysestrassen)
* Erstellung von Verkaufspräsentationen
* Training von Verkaufspräsentationen
* Coaching on the Job

**Projektbeispiel für den Bereich SALES & MARKETING**

05/2012 – 12 / 2015 Sales Trainer

bei **msg** / Branche IT

* Unterstützung bei Konzeption, Entwicklung sowie Umsetzung von Sales-Strategien
* Training der Mitarbeiter im Sales
* Weiterentwicklung der Kompetenzen von Technikern zu Vertriebsmitarbeitern
* Coaching im Sales on the Job

05/2014 - 06/2014 Berater / Trainer Präsentationstechniken

bei **Fritzmeier** / Branche Automotive

* Weiterbildung der Key Acoount Manager
* Kunden Akquisition
* Firmen Präsentation Training und Reflektion
* Verbinden von Technik skills mit Vertriebs-skills

Referenzen: Herr Andreas Born; Leiter Private Banking Sparkasse Rosenheim Bad Aibling, Tel: 08031 182650, email: [andreas.born@spk-ro-aib.de](mailto:andreas.born@spk-ro-aib.de)

Herr Armin Amann, Leiter Vertriebsmanagement DZ BANK AG, Tel: 089 21343104, email: armin,amann@dzbank.de

Herr Olaf Reimann, Leiter Retailvertrieb/Beratung DZ BANK AG, Tel: 069 744742984, email: olaf.reimann@dzbank.de

Herr Robert Kolbinger

Bereichsleiter IT

Msg-IT-Services AG

Telefon: 089-961011500

eMail: Robert.kolbinger@msg.de

Herr Manfred Schurer

Bereichsleiter e-communications MAN Truck & Bus

MAN Truck & Bus

Telefon: 089 15801130

eMail: [Manfred.schurer@man.eu](mailto:Manfred.schurer@man.eu)

Weitere Referenzunternehmen:

Siehe unten: (Ansprechpartner warden bei Bedarf genannt)

#### aus der Wirtschaft

* Allianz Versicherung AG
* AOK Bayern
* Aquila Capital
* Bayerische Börse
* Citibank AG
* CiV Versicherungen
* Commerzbank AG
* Credit Suisse
* Deutsche Bank AG
* DZ Bank AG
* DKV Krankenversicherung
* Fritzmeier Group
* Hays AG
* Integrata AG
* KDT Internet GmbH
* KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
* L’Oréal
* MAN IT Services GmbH
* MAN HR Services GmbH
* MAN Truck & Bus AG
* Media-Saturn
* Michael Huber München GmbH
* msg Netzwerkservice GmbH
* msg Services AG
* National Instruments Germany GmbH
* ncc Management Consultants GmbH
* RenoSolar GmbH
* Sparkasse
* Sparkassenakademie Landshut, Bayern
* Transtec AG
* Tech Data GmbH & Co. OHG
* Techem GmbH
* Telekom AG
* Union Investment
* Voith AG
* Volkswagen AG
* Weiss IT Solutions GmbH
* WTM-Engineers

weitere unter www.zedos.de

Thomas A. Dose, 12/2015