



# Hendrik Hartz

Senior Trainer & Senior Coach



>20

Jahre Erfahrung

100%

Authentizität

10.000

Begeisterte Teilnehmer



## AUSBILDUNG

- **Magisterstudium Geschichtswissenschaften**  
Universität Oldenburg
- **Trainer-/Coach- Ausbildung**  
Intelligenz System Transfer, Konstanz
- **Zertifizierung zum Profile Dynamics Berater**  
Profile Dynamics Deutschland, Hamburg



## ÜBER MICH

Standort  
**Oldenburg**

Jahrgang  
**1972**

Motto  
**Suche nicht nach Fehlern, suche nach Lösungen!**



## SCHWERPUNKTE

Führung & Managemententwicklung  
Kommunikation & Rhetorik  
Vertrieb & Verkauf  
Trainer- und Coach-Ausbildung



## ERFAHRUNGEN

Verkauf von Mobilfunk/Pay-TV-Produkten  
Projektmanager der VentureLab Oldenburg  
Senior-Consultant Junge Haie, Oldenburg  
Senior-Trainer Pact Sales AG, München  
Geschäftsführer IGEON GbR, Oldenburg



## REFERENZEN & PROJEKTE

- Durchführung eines kennzahlenbasierten Entwicklungsprogramm für den direkten Vertrieb eines Telekommunikationsanbieters
- Führungskräfteentwicklung für ein internationales Handelsunternehmen
- Verkaufstrainings/Point-of-Sale-Coachings für eine internationale Elektro-Fachmarktkette
- Verbesserung der Dienstleistungsorientierung bei einem bundesweiten Baumarkt-Anbieter
- Training für verbesserte Händlerkommunikation bei einem internationalen Elektronikkonzern
- Vertriebstraining für einen internationalen Mobilfunk-Hersteller
- Vertriebs- und Verkaufstrainings für einen Pay-TV-Anbieter
- Führungskräfte-Coaching bei einem bundesweiten Finanzdienstleister



## SPRACHEN

Deutsch

Englisch

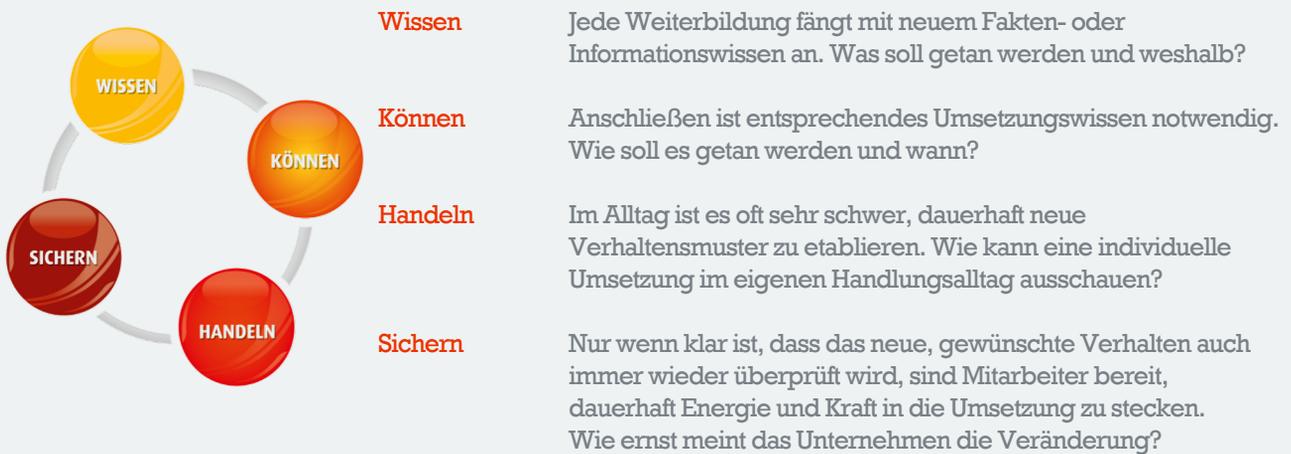
✉ [h.hartz@inside-intermedia.de](mailto:h.hartz@inside-intermedia.de)

☎ 02232 / 500446-00

🌐 [www.inside-intermedia.de](http://www.inside-intermedia.de)

## TRAININGSPHILOSOPHIE

In unseren Trainings ist es uns besonders wichtig, dass Teilnehmer erleben, was wir Ihnen für Führung, Verkauf oder Vertrieb mitgeben möchten. Dabei steht das Bild, dass gelungene Kommunikation eine „Begegnung auf Augenhöhe“ ist, immer im Fokus. Didaktisch folgt jedes unserer Trainingskonzepte den folgenden vier Bausteinen:



## VERKAUFSPHILOSOPHIE

Heute gibt es in nahezu allen Märkten größtmögliche Transparenz in Verfügbarkeit, Leistung und Preis. Die Aufgabe des Verkäufers ist es, aus der Vielfalt der Angebote die für den Kunden richtige Lösung herauszuarbeiten, in dem er Produkte und Dienste zu einer Lösung zusammen- und die individuellen Leistungsvorteile für den Kunden herausstellt.

## FÜHRUNGSPHILOSOPHIE

Nur wenn Mitarbeiter spüren, dass sie gesehen werden und sie einen sinnvollen, wichtigen Teil der Arbeit im Unternehmen verrichten, sind sie bereit, dauerhaft Höchstleistungen zu bringen. Ein Unternehmen kann nach außen daher nur so kundenorientiert sein, wie es nach innen mitarbeiterorientiert ist.