

## Beraterprofil



### Jacobus Onneken

verheiratet, 2 Kinder lebt im Taunus nahe Frankfurt am Main.

Seit 1998 arbeitet er im B2B Vertrieb und seit 2009 meist selbständig als Entrepreneur, Berater, Interim-Manager, Trainer, Speaker, Projektmanager und Business Coach.

Ständige Weiterentwicklung, lebenslanges Lernen, Verantwortung übernehmen und die Werte des Ehrbaren Kaufmanns sind ihm wichtig.

### Sprachen

Deutsch – Muttersprache  
Englisch – Verhandlungssicher

## Experte für B2B Vertrieb & Business Development

### Kompetenzen

- International erfahrener Business Development und Vertriebsexperte
- Teamleiter und Motivator
- Tief verwurzelt B2B-Verständnis + Fachwissen
- Experte für Route-to-Market und Vertriebskanal-Segmentierung
- Starke unternehmerische Orientierung, Lösungsorientiert
- Hervorragender Teamplayer, zielgerichtet und zielorientiert
- Ausgezeichnete Organisations- und Projektmanagementfähigkeiten

### Zertifikate

- American Express und Harvard Certificate in Leadership Excellence (2018)
- IHK Würzburg Schweinfurt, Business Coach IHK (2014)
- Voss + Partner, Hamburg, Trainer DiSG® Zertifizierung (2013)
- Train the Trainer – Sales, Negotiation and Relationship Management, TACK International (2013)

### Projektbeispiele der letzten Monate

- Worldline, Sales & Key Account Management, Projektvolumen € 20 Mio., (14 Monate)
- LPS, Vertriebsleiter, Projektvolumen € 1,2 Mio., 4 Mitarbeiter, (10 Monate)
- CDH, Vertriebsoptimierung, 2 Mitarbeiter, (10 Monate)
- ALEA, Vertriebstraining
- ECE24 Coaching und Beratung für Vertriebsoptimierung, DiSG Training für gesamtes Unternehmen

### Beispiel für Vertriebserfolge:

- Services für internationalen Automobilzulieferer: Umsatzvolumen in 6 Jahren um 1.200% gesteigert
- Referenz Auszug: Worldline, ALEA, LPS, CDH, Hays, Semadeni, Toshiba, DHL, Porsche, Calderys / Imerys und Esselte / Leitz.

- B2B Dienstleistungen
- Software CRM / ERP etc. (Cloud)
- Maschinenbau
- Produktion / Industrie