

Frank Spanehl

(Jahrgang 1966)



Background

- Langjährige Senior Management Erfahrungen in internationalen Vertriebspositionen als Direktor Vertrieb im Maschinenbau, EDV/IT und Bauindustrie
- Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb, Projektmanagement und Bauleitung
- Aufbau von Distributoren Netzwerken, Neugestaltung von Vertriebsorganisationen
- Zertifizierter Trainer für Value Selling (Black Belt), Target Account Selling, Infomentis und Solution Selling

Personalberatung

- Suche und Auswahl von hoch qualifizierten Führungskräften und Spezialisten in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens in folgenden Branchen:
Maschinenbau, Schiffsbau, Metallverarbeitende Industrie
- Benchmarking und Personalentwicklung für Vertriebspositionen

Management- und Prozessberatung

- Aufbau und Optimierung von Vertriebsorganisationen und -prozessen
- Vertriebsstrategien
- Markenbildung, Zielgruppendefinition, Zielgruppenansprache, erfolgreichere Kommunikation mit der/den Zielgruppe(n)
- Analyse und Optimierung interner Prozesse insbesondere Vertrieb, Marketing, QS, Produktion, Produktmanagement

Vertriebstraining und Coaching

Trainings mit Zertifizierung für:

Value Selling, Target Account Selling, Solution Selling und Infomentis
Individuelle Vertriebs- und Management Coachings