

Berater Profil

Dr. Frank Jünger



Background

- Langjährige Managementenerfahrung bei einem der größten Finanz- und Versicherungsunternehmen der Welt
- Volljurist und promovierter Natur-/Forstwissenschaftler, zugelassener Rechtsanwalt
- Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb B2B – B2C / Personal / Marketing / Kundenservice / Projekt- und Changemanagement / Strategieentwicklung / Produktmanagement in der Finanzdienstleistung und Versicherung, Key Account Manager
- Umfangreiche Auslandserfahrung, Erfahrung mit (N)GOs / Kooperationen

Branchen und Schwerpunkte

Finanzdienstleistung, Versicherung, Agrar- / Forstwirtschaft
Outplacement / New Placement, Business Consulting,
Mediation, Coaching, Burn-Out-Prävention

Personalberatung (Outplacement / Newplacement)

- Suche und Auswahl von hoch qualifizierten Führungskräften und Spezialisten in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens in folgenden Branchen:
Finanzdienstleistungen und Versicherungen u.a. mit Kreditinstituten & Banken, Asset & Investment, Bausparkassen
Agrar- und Forstwirtschaft u.a. mit deren Produkte sowie Produktveredelungen
- Suche und Rekrutierung (gesamter HR-Prozess) von nationalen und internationalen Führungskräften mit hoher Spezialisierung in den Bereichen Vertrieb B2B – B2C, HR-Management, Marketing, Kundenservice, Key Account Management, Business Development, Strategie- und Organisationsentwicklung, Geschäftsführung, Interim, QM, Produktmanagement, R&D, Projektmanagement

Mediation / Moderation

- Strukturiertes und konstruktives Begleiten von Problemsituationen, Konflikten und Change-Prozessen innerhalb von Unternehmen auch mit Gremien
- Moderation von Krisensituationen

Managementberatung (Business Consulting)

- Unternehmens- und Prozessberatung mit Prozessanalysen sowie Strategie- und Organisationsentwicklung – insbesondere Vertrieb, Marketing, QS, Produktion, Kunden- und Produktmanagement
- Umsetzungs- und Changemanagement
- Projektmanagement
- Unternehmensgründung und -restrukturierung, Sanierung
- Nachfolgereglungen, Begleitung von Firmenübernahmen- / -übergängen (Familie)
- Kundenmanagement und Zielgruppenansprache, Vermarktungsförderung
- M&A
- Aufbau und Optimierung von Vertriebsorganisationen
- Digitale Transformation von Vertriebs- und Kundenprozessen

Coaching / Personalentwicklung

- Profiling: Persönlichkeitsanalyse – Eignungsdiagnostik (Aufgaben und Verantwortlichkeiten) – Potentialanalyse – Kompetenzanalyse – Handlungsempfehlungen – Talentmanagement
- Coaching und Karriereberatung, Bewerbertraining
- Burn-Out-Prävention und Selbstorganisation