

# WIR STEIGERN IHREN VERKAUFSERFOLG

NEUE WEGE ZUR VERTRIEBSENTWICKLUNG



VERTRIEBSENTWICKLUNG  
AUS GANZHEITLICHER SICHT

## VERTRIEBSENTWICKLUNG AUS GANZHEITLICHER SICHT

Wir sind ein führendes Trainings- und Beratungsunternehmen, national wie international auf B2B-Vertrieb spezialisiert.

Wir greifen auf die Erfahrung von über 300 realisierten Vertriebsprojekten in 6 Ländern mit über 10.000 TeilnehmerInnen zurück.

Wir verbinden die Kenntnisse aus dem Geschäftsfeld des Kunden mit fundierter Verkaufs- und Führungserfahrung sowie Berater- und Methodenkompetenz.



Unser erfahrenes Team begleitet und berät Sie mit Leidenschaft und Überzeugung. Als starker Partner optimieren wir im Zusammenspiel mit Management,

Führungskräften und MitarbeiterInnen den gesamten Vertriebsprozess und schaffen damit beste Voraussetzungen für höhere Erträge!



# WIE WIR IHREN VERKAUFSERFOLG STEIGERN

Mit dem ganzheitlichen Ansatz deckt EWOS alle Wirkungsfaktoren für einen erfolgreichen Vertrieb ab:



## Vertriebs-GPS

Mit dem EWOS-Vertriebs-GPS erhalten Sie eine präzise Standortbestimmung und klare Wege zur Zielerreichung.



## Vertriebsberatung

Perfekte strategische Ausrichtung gepaart mit individuell darauf abgestimmten Prozessen schaffen die Basis für den Verkaufserfolg.



## Verkaufstraining

Optimales Verhalten und geeignete Werkzeuge führen den Verkäufer zum Erfolg.



## Programme und Lehrgänge

Individuell und praxisnah. Intensives Wissen für Verkaufsleiter und Key Account Manager zur Umsetzung im eigenen Unternehmen.



## Personalberatung im Vertrieb

Geeignete Vertriebspersönlichkeiten werden schnell produktiv.












## VERTRIEBS-GPS

Mit dem VERTRIEBS-GPS erhalten Sie eine präzise Standortbestimmung und klare Wege zur Zielerreichung



## WO UNTERSTÜTZT VERTRIEBS-GPS

-  Engagierte Wachstumspläne  
und Strategien des Unternehmens realisieren
-  Vertriebsprobleme  
wie Stagnation und sinkende Vertriebsfolge bewältigen
-  Überforderten Vertriebsmitarbeitern Orientierung geben
-  Übersteuerung der Vertriebsmannschaft minimieren
-  Niedriger Motivation  
im Verkauf entgegenwirken und Teamspirit erzeugen
-  Schwierigkeiten bei der Mitarbeitersuche  
und Integration bewältigen
-  Hohe Fluktuation im Verkauf vermeiden
-  Punktgenaue Erfassung  
des tatsächlichen Bildungsbedarfs im Verkauf
-  Evaluierung von Trainings- und Beratungsleistungen

## ☰ UNTERSUCHUNGSFELDER



VERTRIEBS-  
AUSRICHTUNG



VERTRIEBS-  
ORGANISATION



VERTRIEBS-  
STEUERUNG



FÜHRUNG  
IM VERTRIEB



QUALITÄT  
DES VERKAUFENS









VERTRIEBS-GPS



## GRUNDLAGE VERTRIEBS-GPS






Das VERTRIEBS-GPS misst die Vertriebsperformance und öffnet Wege zur Zielerreichung:


Vertriebsperformance ist die Fähigkeit,

-  optimale Produkte und Dienstleistungen in den richtigen Märkten
-  an die passenden Zielgruppen und Kunden
-  für die konkreten Bedürfnisse
-  mit der wirksamen Botschaft
-  und den funktionierenden Vertriebswegen
-  mit zielgerichtet geführten und geschulten Mitarbeitern zu verkaufen.

## FUNKTIONSWEISE VERTRIEBS-GPS

Vereinfacht arbeitet das Vertriebs-GPS wie die Medizin

-  Wir führen eine Gesundenuntersuchung durch
-  Wir erheben den Gesundheitsstatus
-  Wir diagnostizieren mögliche Ursachen bei Krankheitssymptomen
-  Wir empfehlen wirksame Therapieansätze
-  Wir überprüfen den Gesundungsfortschritt

 Dies führt zu einer präzisen Standortbestimmung und klaren Wegen zur Zielerreichung.



VERTRIEBSBERATUNG  
AUSRICHTUNG.PROZESSE.UMSETZUNG

## ☰ PROJEKT: STRATEGIEENTWICKLUNG

[www.greiner-perfoam.com](http://www.greiner-perfoam.com)

„IM STRATEGIEENTWICKLUNGSPROJEKT KONNTEN DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN EWOS-BERATERN ZUKUNFTSFÄHIGE KONZEPTE IN DIE UMSETZUNG GEBRACHT WERDEN“

Ing. Maximilian Lehner - GREINER PERFOAM / Verkaufsleiter

### ☰ WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Als Ausgangspunkt stand die Frage, in welche Richtung sich Greiner Perfoam entwickeln sollte, um das Unternehmen fit für die Zukunft aufzustellen. Dabei waren die bestehenden Kompetenzen und Fähigkeiten zu berücksichtigen, und sowohl Ausbaupotenziale wie auch neue Branchen, Technologien und Märkte zu prüfen und zu bewerten.

### ☰ WO SETZTE EWOS AN?

Der EWOS-Berater ermittelte die bestehende Haltung aller Führungskräfte zur Unternehmenszukunft durch eine fundierte Voranalyse mit Einzelinterviews und der Darstellung der Ergebnisse im Analyse-Radar. Anschließend wurde in mehreren Workshops an verschiedensten strategischen Optionen gearbeitet. Dabei wurde bewusst auch das Denken „Out of the Box“ zugelassen. Nach Betreuung und Priorisierung der Optionen wurde für die besten fünf jeweils ein Business Case samt Umsetzungsfahrplan erarbeitet. Die Ergebnisse wurden in einem Abschlussworkshop der Geschäftsleitung und dem Spartenleiter präsentiert.

### ☰ WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Die beiden Optionen mit der höchsten Priorität (Internationalisierung und Systemanbieter) wurden unmittelbar nach Abschluss der Strategieentwicklung angegangen. Beide Optionen sind mittlerweile umgesetzt und bilden die erweiterte Basis für künftiges Wachstum bei Greiner Perfoam. Für die anderen Optionen gibt es Realisierungspläne, die im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten bei Kapazitäten und Ressourcen sukzessive angegangen werden.

## ☰ PROJEKT: OEM-BETREUUNG [www.engelglobal.com](http://www.engelglobal.com)

„IM PROJEKT OEM-BETREUUNG KONNTEN DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM EWOS-SPEZIALISTEN WEITERE ENTSCHEIDENDE BLICKWINKEL ANALYSIERT UND DIE VERKAUFSSTRATEGIE OPTIMIERT WERDEN“

Ing. Franz Füreder - ENGEL / Verkaufsleiter

### ☰ WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

ENGEL als Marktführer bei Spritzgussmaschinen hat EWOS engagiert, um in der Betreuung von OEM's der Automobilindustrie und darüber hinaus noch besser zu punkten. Dabei ging es um ein vertieftes Verständnis der Vergabeprozesse von großen OEM's. Der Schwerpunkt lag in der Automobilindustrie.

### ☰ WO SETZTE EWOS AN?

Der Ansatz war, in mehreren Workshops mit einem gemischten Team aus Führungskräften aller Fachbereiche, die Kundenrelevanz hatten, das Thema zu bearbeiten. Vor dem ersten Workshop wurde in Einzelinterviews durch den EWOS-Berater die bisherige Logik der OEM-Betreuung bei ENGEL erhoben. Danach erarbeitete das Expertenteam, moderiert durch den EWOS-Berater und unter Nutzung seiner Erfahrung, das sogenannte Buying Center am Beispiel von Automotive OEM's. Die daraus entwickelten strategischen Ansätze wurden in einer vom EWOS-Berater organisierten Sparringrunde bei einem OEM überprüft.

### ☰ WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Auf Basis des OEM-Buying Center's konnte zum einen ein virtuelles ENGEL Selling Center entwickelt werden, und zum anderen wurde eine optimale Kontaktstrategie für die künftige OEM-Betreuung ausgearbeitet. Die Ergebnisse wurden in einem OEM-Roadbook dokumentiert und in den Verkaufsprozess integriert.

## ☰ WIR BERATEN GANZHEITLICH

Das Ineinandergreifen von

- ☰ Vertriebsausrichtung (Strategie)
- ☰ Vertriebsorganisation (Strukturen, Prozesse)
- ☰ Vertriebssteuerung (Analyse, Kennzahlen)
- ☰ Qualität des Verkaufens (Verkaufstaktik, Verkaufsverhalten, etc.)
- ☰ Führung im Vertrieb (Führungsverhalten, Verkäufercoaching, etc.)

führt zum Verkaufserfolg.



## EWOS-BERATUNGSLEISTUNGEN

-  Vertriebsdiagnose
-  Strategieentwicklung
-  Strategieumsetzung
-  Organisationsgestaltung
-  Prozessoptimierung



## ERFOLGSPROJEKTE IN DER VERTRIEBSBERATUNG







# VERKAUFSTRAINING

PERSÖNLICHKEIT.VERHALTEN.WERKZEUGE

## ☰ PROJEKT: VERKAUFSTRAINING MIELE [www.miele.at](http://www.miele.at)

### ☰ WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Innerhalb des Unternehmens Miele – bekannt für hochwertige Haushaltsgeräte – ist der Geschäftsbereich Miele Professional für den Vertrieb der gewerblichen Produkte an unterschiedlichste Kundensegmente (z. B. Hotel, Alten- und Pflegeheim, Krankenhaus, Labor, Arztpraxis, usw.) verantwortlich. Die Produkte werden vom zehnköpfigen Vertriebsteam überwiegend im Direktvertrieb angeboten. Aufgabe des Projektes mit EWOS war es, die Arbeitsweisen und primären Erfolgsfaktoren der einzelnen Mitarbeiter herauszuarbeiten. Dadurch sollte eine Wissensbasis geschaffen werden, von der das komplette Team profitieren kann.

### ☰ WAS WAREN DIE ZENTRALEN SCHRITTE DER UMSETZUNG?

Anhand des EWOS-Prinzips „Systemisch Verkaufen“ wurden die „Masche“ bzw. Vorgangsweise jedes Mitarbeiters herausgearbeitet und auch trainiert, diese bewusst im Verkaufsgespräch einzusetzen. Gemeinsam wurden im Team wichtige Punkte wie die Argumentation der Vorteile der Miele Professional Lösungen, die mögliche Initiierung von Zusatzverkäufen (z. B. neue Produkte, Zubehör und Dienstleistungen) und individuell auf den Kunden abgestimmte Angebotstexte erarbeitet. Unterstützt wurde der Prozess durch die Mitfahrt eines Außendienst-Mitarbeiters mit einem Kollegen mit direktem Feedback bzw. der Analyse der gemeinsamen Besuche im Team.

### ☰ WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Know-how das bei jedem einzelnen Mitarbeiter im Vertriebsteam vorhanden ist kann nun verstärkt vom gesamten Team genutzt werden. Auch für die Ausbildung und Qualifizierung neuer Mitarbeiter ist jetzt eine dokumentierte Wissensbasis vorhanden. Die einzelnen Verkäufer haben sehr viel von einander gelernt und auch Verständnis für die eigene Erfolgsmasche entwickelt, die sie nun noch gezielter beim Kunden einsetzen können. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren im Vertrieb unserer qualitativ hochwertigen Produkte und Lösungen wurden klar herausgearbeitet und verständlich gemacht.



## PROJEKT: SALES CURRICULUM 2012 bis 2014

[www.karriere.at](http://www.karriere.at)

„MIT COACHINGS UND WORKSHOPS KONNTEN DIE INDIVIDUELLEN FÄHIGKEITEN  
UNSER VERKÄUFER MASSIV GESTEIGERT WERDEN“

Mag. Jürgen Smid



### WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Auftrag war die Verbesserung der individuellen Vertriebskompetenz jedes Sellers und Mitgestaltung von Vertriebsprozessen in einem stark wachsenden Unternehmen. Ein zentrales Element waren die maßgeschneiderten Coachings für unterschiedliche Vertriebsanforderungen der Vertriebsteams von Telesales bis Key Account Management.



### WAS WAREN DIE ZENTRALEN SCHRITTE DER UMSETZUNG?

Die Designs der Module des Sales Curriculums wurden gemeinsam mit karriere.at entwickelt. Die Interventionen waren maßgeschneidert und sehr individuell. Die Bandbreite reichte von supervisionsähnlichen Workshops über Sales World Cafe bis Coaching on the Job mit den Sellern. Follow-ups gibt es jährlich. Ein besonderes Highlight war die Einbindung der Potentialanalyse CAPTain zur gezielten Weiterentwicklung des Außendienstteams.



### WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Die wirksame Ausrichtung der Salesteams von karriere.at wurde spürbar. Die individuellen Fähigkeiten wurden erkennbar gesteigert. Coachings und Workshops wurden von den Mitarbeitern sehr positiv erlebt.






## ☰ MIT SYSTEM ZUM ERFOLG

Unser Trainings- und Beratungsansatz stützt sich auf die Geschäfts- und Unternehmensziele und integriert den Bildungsbedarf im Verkauf.

Dadurch vernetzen wir den quantitativen Handlungsbedarf mit den qualitativen Anforderungen.



## EWOS-TRAININGSLEISTUNGEN

-  Neukundengewinnung
-  Bestandskundenoptimierung
-  Lösungsverkauf (Systemisch Verkaufen)
-  Key Account Management
-  Angewandtes Verkaufsmanagement

☰ ERFOLGSPROJEKTE IM  
VERKAUFSTRAINING



**BÖLLHOFF**  
*Joining together!*

**ENGEL**  
be the first.

**karriere.at**

**Miele**  
Verlässlichkeit für viele Jahre

Pappas Gruppe  
Das Beste erfahren.

**plansee**  
GROUP

  
**PÖTTINGER**

  
**Roche**

**SCH**  
schachermayer



**trenkwalder**

  
**VÖSLAUER**



PROGRAMME & LEHRGÄNGE  
VERKAUFSLEITER.KEY ACCOUNT MANAGEMENT



## EWOS SCHAFFT KOMPETENZEN

- Intensivlehrgang Key Account Management
- Lehrgang Verkaufsmanagement

Unsere Lehrgänge und Programme sind längerfristig mit mehreren Modulen angelegt. Sie werden von erfahrenen, bestens qualifizierten Spezialisten durchgeführt. Die Teilnehmer werden bei der Umsetzung der Lernerfahrungen begleitet. Die nachhaltige Anwendung im Unternehmen steht im Vordergrund. Ein zentrales Element ist auch das Lernen von den Lehrgangskollegen.



## ☰ PROJEKT: LEHRGANG VERKAUFSMANAGEMENT

[www.pappas.at](http://www.pappas.at)

„ICH GEHE NAHEZU VON EINER 100%IGEN ERFOLGSGARANTIE AUS.“

Helmut Salinger - GF Pappas Automobilvertriebs GmbH

☰ WAS WAREN DIE ZWEI WICHTIGSTEN GRÜNDE, DASS SIE IHRE MITARBEITER IN DEN LEHRGANG ENTSANDT HABEN?

„Weil ich das EWOS-Institut bereits aus vergangener Zusammenarbeit kenne und mir der Qualität von EWOS bewusst bin. Ich bin überzeugt, dass dieser Lehrgang in der heutigen Zeit ein Muss für unsere Mitarbeiter ist.“

☰ WAS SIND KONKRETE SICHTBARE AUSWIRKUNGEN DER LEHRGANGSINHALTE?

„Die Kommunikationsfähigkeit intern und extern hat sich um ein Vielfaches verbessert. Das Selbstvertrauen der Teilnehmer wurde gestärkt und meine Mitarbeiter trauen sich mehr zu.“

☰ WO HABEN SICH IHRE MITARBEITER AUS DIESEM LEHRGANG HERAUS AM MEISTEN WEITERENTWICKELT?

„In der Entwicklung der eigenen Verkaufspersönlichkeit und in der Managementkompetenz.“

☰ WAS WÜRDEN SIE EINER BEFREUNDETEN FÜHRUNGSKRAFT, IN ÄHNLICHER POSITION, ÜBER DEN LEHRGANG DES EWOS-INSTITUTS SAGEN?

„Das Beste, was es derzeit am Markt gibt. Ich gehe nahezu von einer 100%igen Erfolgsgarantie aus.“







## ZUFRIEDENE LEHRGANGSTEILNEHMER





PERSONALBERATUNG  
SUCHE.AUSWAHL.ONBOARDING

## EWOS-PERSONALBERATUNG- DER FAKTOR MENSCH

-  Personalsuche
-  Testung (CAPTain – Diagnose von Verhaltenspotenzialen)
-  Personalauswahl
-  Onboarding

Die richtigen MitarbeiterInnen zur richtigen Zeit sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor. EWOS nutzt das hohe Vertriebs-Know-how für Sie bei der Verkäufersuche, -auswahl, -einführung und -entwicklung. EWOS-Scouts in den verschiedenen Branchen sichern uns exklusiven Zugang zu KandidatInnen. Geeignete Suchverfahren und unsere Verkaufserfahrung stellen die bestmöglichen KandidatInnen fest. Die richtigen Personen werden möglichst schnell in Richtung „High Performer“ entwickelt.



## PROJEKT: MITARBEITERAUSWAHL

[www.item-international.at](http://www.item-international.at)

„MIT DEN EWOS-BERATERN HABEN WIR BISHER IMMER DIE GEEIGNETEN MITARBEITER GEFUNDEN“

Nicole Mares – Wiesinger, Salesmanagerin Item International

### ☰ WAS WAREN DIE SPEZIELLEN AUFGABEN FÜR EWOS?

Wir haben mit dem EWOS-Institut schon viele erfolgreiche Projekte im Bereich Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter umgesetzt. Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern im Verkauf war für uns zunehmend schwierig. Da EWOS schnell erkennt, welches Verkaufspotential in den Mitarbeitern steckt und dieses schnellstmöglich entwickelt wird, haben wir die Personalsuche, Auswahl und Einschulung an EWOS ausgelagert. Unumgänglich war die Anforderung, dass die neuen Mitarbeiter nicht nur die gewünschte fachliche Kompetenz besitzen sollten, sondern auch menschlich in unser dynamisches Team passten.

### ☰ WO SETZTE EWOS AN?

Gemeinsam mit EWOS haben wir ein speziell auf uns abgestimmtes Verfahren zur Suche, Auswahl und Einschulung entwickelt. Die konzeptionellen Fähigkeiten der EWOS-Berater haben uns zu einem ganzheitlichen Such- und Onboarding-Konzept geführt. Von größter Bedeutung war zudem das Eingehen der Berater auf unsere Unternehmenskultur.

### ☰ WAS WAREN DIE ERFOLGE DURCH EWOS?

Aufgrund der hohen Beratungskompetenz, Ausdauer und Kreativität, sowie dem begleitenden Fachwissen der EWOS-Berater haben wir bisher immer die geeigneten Mitarbeiter gefunden. Durch das spezielle Einschulungs- und Coachingkonzept werden diese sehr schnell produktiv. Wir schätzen besonders die hohe Kundenorientierung und die gute, persönliche Betreuung rund um unsere Projekte und können EWOS sowohl für Recruiting- als auch für Coaching-Aufgaben jederzeit wärmstens empfehlen.



EHRlich.ECHT.AUTHENTISCH  
MIT HANDSCHLAGQUALITÄT

## ☰ DAS EWOS-TEAM



**MMAG. DR. WILFRIED SCESCHY**  
Organisationsgestaltung, Strategieentwicklung und -umsetzung, Führungskräfte-Entwicklung und -Coaching, Systemisch Verkaufen



**GERALD GERETSCHLÄGER, M.E.d.**  
Verkaufstrainings und Verkäufercoaching, Strategieentwicklung und Umsetzung, Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb, Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung



**ING. REINHARD FLACHS**  
Strategiediagnose, -entwicklung und -umsetzung, Führungskräfte-Entwicklung / Change Management, Joint Selling, Systemisch Verkaufen



**MMAG. DR. PROF. HARALD PILL**  
Persönlichkeit und Motivation, Rhetorik Präsentationstechnik, Körpersprache Persönlichkeitscoaching



**MAG. MICHAEL MATZNER**  
Strategieentwicklung und -umsetzung Systemisch Verkaufen, Telefonmarketing Kommunikation, Entwicklung regelbrechender Strategien, Innovationsmanagement 2.0 Story Telling, Start Up Pitch Coaching Sustainability Management



**HELMUT KLOIMSTEIN**  
Verkaufstraining und Verkäufercoaching Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung



**MAG. ANTONIA GERDENICH, MSC.**  
Vermarktung und Akquise Trainings und Vertriebs-GPS, Personalberatung (mit Fokus auf Suche und Auswahl qualifizierter Vertriebsmitarbeiter) Organisation und Projektmanagement



**MARIA MITTERMAYR**  
Büroleitung, Akquisition und Kundenbetreuung, Projektmanagement, Trainerkoordination, Rechnungswesen



# MMAG. DR. WILFRIED SCHESCHY

## Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut



### MIT BEGEISTERUNG FÜR DIE MENSCHEN

Die unwiderstehlichsten Menschen sind Träumer, deren Träume in Erfüllung gegangen sind. Ich habe meinen Traumberuf – das Vertrauen neuer Menschen zu gewinnen, ihre Beweggründe und Begeisterungen kennen zu lernen, ihnen Mut und Zuversicht in Entwicklungsphasen zu geben und ihre positiven Energien zu wecken, um Teams und Organisationen zu bewegen.



### BERUFLICHER WERDEGANG

Unternehmenskommunikation bei der AMF Austria Milch- und Fleischvermarktung  
Universitätsassistent am Institut für Kommunikationswissenschaft  
Freiberuflicher Organisationsentwickler, Trainer und Journalist  
Gruppenleiter und Senior Consultant bei C+M Marketingservices  
Trainer und Berater im AVL-Institut mit Vertriebsverantwortung für Oberösterreich und Salzburg, Mitglied der Geschäftsleitung  
Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut für Vertriebsentwicklung  
Mitglied im Staff der LIMAK Austrian Business School, Linz  
Akademischer Leiter des LIMAK-MBA-Programmes „Sales Excellence“  
Lehrbeauftragter an den Universitäten Linz und Salzburg



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Organisationsgestaltung  
Strategieentwicklung und -umsetzung  
Führungskräfte-Entwicklung und -Coaching  
Systemisch Verkaufen







# GERALD GERETSCHLÄGER, M.E.d.

## Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut

M.Ed. systemische Organisationsentwicklung, Akademischer Trainer und Berater,  
Fachwirt für Management und Marketing, Dipl. Outdoortrainer



### EIN UNKONVENTIONELLER WEG ZUM TRAINER UND BERATER

Kaufmännische Lehre  
Abendschule und Matura  
Betriebswirtschaftliche Ausbildung im Rahmen der Fachakademie für Management und Marketing  
Studium Trainings- und Bildungsmanagement Johannes Kepler Universität Linz  
Studium systemische Organisationsberatung Johannes Kepler Universität Linz  
Trainerausbildung an verschiedenen Instituten (Uni Linz, Kick Off Managementconsulting.. ..)  
Managementausbildung im Rahmen „High Potential Pools“  
Ausbildung zum diplomierten Outdoor- und Erlebnispädagogen  
Ausbildung zum systemischen Berater Uni Linz  
Zertifizierter CAPTain Coach



### BERUFLICHER WERDEGANG

1995 Verkauf Handel Sport 2000  
1997 Leiter Hartware Sport 2000  
1998 Geschäftsleiter mobilkom Austria AG Linz  
2000 Key Account Manager mobilkom austria AG  
2004 Senior Manager mobilkom austria AG / Vodafone Group  
2005 Stv. Head of Corporate Account Management mobilkom austria AG  
2006 Geschäftsführender Gesellschafter EWOS-Institut für Vertriebsentwicklung  
2009 Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems zu Marketing und Vertrieb



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Verkaufstrainings und Verkäufercoaching  
Strategieentwicklung und Umsetzung  
Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb  
Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung





## ING. REINHARD FLACHS

Akademischer Trainer und Unternehmensberater  
Partner des EWOS-Instituts



### MEIN CREDO

Die Unternehmen brauchen heute mehr Veränderer, mit Visionen und Respekt vor dem Erschaffenen, die Zeit der Bedenkenträger ist vorbei.

Die richtige Balance zwischen Ausbau des Bestehenden, und entschlossenem Betreten von Neuland, macht erfolgreiche Manager künftig aus - solche Menschen zu begleiten, dabei meine Erfahrungen einzubringen und sie zum Erfolg zu führen, begeistert mich.  
In Jahrzehnten als aktiver erfolgreicher Motorsportler habe ich gelernt, dass Strategie, Taktik und Ausdauer ebenso wichtig sind wie Talent.



### DER QUEREINSTEIGER IN DIE BERATUNG UND TRAINERTÄTIGKEIT

Klassischer Bildungsweg bis HTBLA Motoren- und KFZ Bau in Steyr  
8 Jahre Konstrukteurstätigkeit bei Daimler Benz in Stuttgart und BMW in München  
16 Jahre internationale Erfahrung in Einkaufsfunktionen bei BMW in München, Verona/Mailand und Steyr, 5 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter für den Vertrieb bei einem Start Up Unternehmen in der Antriebstechnik in Steyr  
Ausbildung zum Akademischen Trainer an der Johannes Kepler Universität in Linz und Start in die Selbständigkeit als Unternehmensberater  
Einstieg als Trainer und Berater in das Team des EWOS-Institutes im Jahre 2008  
Zertifizierung zum CAPTain Coach



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Strategiediagnose, -entwicklung und -umsetzung  
Führungskräfte Entwicklung / Change Management  
Joint Selling  
Systemisch Verkaufen





# MMAG. DR. PROF. HARALD PILL

## Kommunikationsexperte und Partner des EWOS-Instituts



### AUSBILDUNG

Studium am Mozarteum Salzburg (Mag. artium)  
Musikpädagogik, Violine, Sologesang, Stimmbildung  
seit 1985 Leiter des weltbekannten Bachl-Chores  
Lehrtätigkeit an der Pädagogischen Akademie des Bundes  
Studium der Staats- und Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg (Dr. juris)  
Kulturmanager der Stadt Linz  
Studienaufenthalte in Deutschland, der Schweiz und in den USA  
Seit 1989 als Management- und Kommunikationsberater sowie als  
Persönlichkeitscoach international tätig  
Zertifizierter CAPTain-Coach



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Persönlichkeit und Motivation  
Rhetorik  
Präsentationstechnik  
Körpersprache  
Persönlichkeitscoaching





# MAG. MICHAEL MATZNER

## Trainer und Berater des EWOS-Instituts



### AUSBILDUNG UND ERFAHRUNG

Studium Marketing, Kommunikation und Fertigungswirtschaft  
an der JKU – Johannes Kepler Universität Linz  
Zertifizierter Projekt- und Prozessmanager  
Absolvent der Greiner Akademie  
Lehrgang Strategische Unternehmensführung in St. Gallen  
Product Manager Internationale Markenartikelindustrie – Wella GmbH  
Marketingleitung Industrie – Trodat GmbH  
Verkaufsleitung Industrie – Greiner Extrusionstechnik GmbH  
Geschäftsführung Industrie – Tilo GmbH  
Vertriebs- und Marketingberatung seit 2010  
Preisträger EDISON Innovationspreis,  
Bank Austria Social Innovation Award  
Zertifizierter CAPTain-Coach



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Strategieentwicklung und Umsetzung  
Systemisch Verkaufen  
Telefonmarketing  
Kommunikation  
Entwicklung regelbrechender Strategien  
Innovationsmanagement 2.0  
Story Telling  
Start Up Pitch Coaching  
Sustainability Management





# HELMUT KLOIMSTEIN

Trainer und Berater des EWOS-Instituts



## MEIN CREDO

„Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken.“  
Galileo Galilei



## AUSBILDUNGEN

Ausbildung zum Verkaufsleiter in den Bereichen Marketing, Mitarbeiterführung, Motivation, strategische Planung, Vertriebssteuerung und Verhandlungsführung  
Coachingausbildung  
Ausbildung zum NLP-Practitioner  
Trainerausbildung  
Ausbildung für Rhetorik, Moderationstechnik  
Zertifizierter CAPTain-Coach



## BERUFLICHER WERDEGANG

Großhandelskaufmann  
9 Jahre Außendienst technischer Großhandel  
9 Jahre selbständige Handelsagentur für Industrieprodukte  
8 Jahre Verkaufsleiter (Führung von 65 Außendienstmitarbeitern und 3 Regionalverkaufsleitern)  
Verkaufstrainer und Berater



## ARBEITSSCHWERPUNKTE

Verkaufstraining und Verkäufercoaching  
Vertriebssteuerung und Führung im Vertrieb  
Systemische Verkaufstechnik und Verhandlungsführung





# MAG. ANTONIA GERDENICH MSC.

## Vertrieb, Personalberatung, Organisation



### MOTTO

"Bleibenden Erfolg hat der, der andere erfolgreich sein lässt" (Chao-Hsiu Chen).  
Mit diesem Statement kann ich mich gut identifizieren und es beschreibt für mich am besten die Philosophie von EWOS. Ich freue mich, ab sofort Teil dieses dynamischen Teams zu sein und einen Beitrag zur weiteren Erfolgsgeschichte von EWOS und unseren Kunden leisten zu dürfen.



### AUSBILDUNG

Matura Bundesrealgymnasium, Linz  
Studium Internationale Betriebswirtschaft, Universität Wien  
MSc. Studium PR und integrierte Kommunikation, Donau Universität Krems  
Zertifizierte Projektmanagerin (IPMA Zertifizierung)  
Diverse Seminare (NLP Basics, Vertrieb „winning complex sales“, Telemarketing, etc.)  
Zertifizierter CAPTain-Coach



### BERUFLICHE LAUFBAHN

Marketing Assistentin bei Primas Consulting GmbH  
Marketing & PR Manager bei SER Solutions Österreich GmbH  
Key Account Manager und CRM-Marketing bei PayLife Bank GmbH  
Texterin bei Atikon Marketing & EDV GmbH



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Vermarktung und Akquise Trainings und Vertriebs-GPS  
Personalberatung (mit Fokus auf Suche und Auswahl qualifizierter Vertriebsmitarbeiter)  
Organisation und Projektmanagement





# MARIA MITTERMAYR

## Büroleitung



### CREDO

Ich bin mit Leib und Seele Verkäuferin und fühle mich dort wohl, wo ich meine Talente ausleben und mein unternehmerisches, vernetztes Denken und selbständiges Handeln optimal einbringen kann. Ich sehe mich für den Erfolg verantwortlich und es macht Spaß, diesen zu teilen.



### BERUFLICHER WERDEGANG

Bürokauffrau

11 Jahre Teamleiterin (Einkauf, Disposition, Administration, Verkauf) in einem Bauunternehmen

11 Jahre Telefonverkauf und Reklamationsmanagement in einem Trainings- und Beratungsunternehmen

Gründungsmitglied des EWOS-Instituts



### ARBEITSSCHWERPUNKTE

Büroleitung

Akquisition und Kundenbetreuung

Projektmanagement

Trainerkoordination

Rechnungswesen



☰ PUBLIKATIONEN



„Systemisch Verkaufen“  
in: Training in der  
Bildungsgesellschaft

Hrsg. Gerhard Biedermair



Systemisch Verkaufen  
Neue Wege Kunden zu gewinnen

Dr. Wilfried Scheschy  
Gerald Geretschläger M.E.d.



Systemische Vertriebs-  
entwicklung im Spannungsbogen  
der Beratungsformen

Gerald Geretschläger M.E.d.







EWOS INSTITUT FÜR VERTRIEBSENTWICKLUNG GMBH  
A-4120 NEUFELDEN, VELDNER STRASSE 29  
TEL. +43 7282 20797 5553, OFFICE@EWOS.AT,  
WWW.EWOS.AT

