

REFERENZEN (*Auszug*)

Juni 2011

1. VESTEY FOODS GERMANY GmbH, HH Thorsten Rachow (GFGS)
2. GROSSMANN FEINKOST, HH Uwe Stöhr (VL), Rainer Wiedemann (PL)
3. DELTA FLEISCH Handels GmbH, Hamburg Ludmilla Kreuz (GF)
4. Harald FEDDERSEN Tiefkühlspezialitäten, Berlin Uwe Krefeldt (GF)
5. KIRCHHOFF & SÖHNE GFGH, Barsbüttel Hamburg Andreas Lüth (GF)
6. GÖTTSCHE Getränke GmbH & Co. KG, HH Günter Kommerowski (VL)
7. GETRÄNKELAND Heidebrecht, Elmenhorst Axel Heidebrecht (GF)
8. KROMBACHER BRAUEREI, Kreuztal Stephan Maubach (GF Vertrieb)
9. DÉLIFRANCE Deutschland GmbH, Mülheim Arnaud Florenville (GF)
10. TCHIBO GMBH, Hamburg Rainer Studt-Eschenbrenner (VL Nord)
11. FLEISCHEREINKAUF GmbH, Bremerhaven Thorsten von Scheidt (GF)
12. BRITISH AMERICAN TOBACCO, Hamburg Erik Larsen (HR-CD)
13. FOHSACK Getränke GmbH, Ellerbek Vanessa Fohsack (VL/AD)
14. BLOCK MENÜ GmbH, Zarrentin Guido Jürgen Grebe (GF M/V)
15. INTERTEE Handelsgesellschaft GmbH, Norderstedt Holger Sturm (GF)
16. Wulf RIEPEN GFGH mbH, Bordesholm Mathias Haltermann (GF)
17. POTT FOODSERVICE GmbH, Bremen Martin Göldenitz (GF)
18. Handelskammer Hamburg HKBiS **Dozent für Marketing-Management**
19. ENGEL BRAUEREI, Crailsheim Baden-Württemberg Wilhelm Fach (GF)
20. HAGENAH GmbH & Co. KG, Hamburg Torsten Oesmann (GL)
21. BORCO-MARKEN-IMPORT, Hamburg Matthias Ingwersen (VL)
22. M.T.G Food Selection GmbH, Hamburg Britta Hoffmann (GF)
23. FRoSTA GV-Partner GmbH, Bremerhaven Burkhard Gabbe (GF)
24. PRIVATBRAUEREI WITTINGEN GmbH, Wittingen Holger Bock (GF)

PROFIL MATTHIAS WOLLNY

Juni 2011

- **Vertriebsberater // Verkaufstrainer, Hamburg** (seit Januar 2003)
Strategie-, Marketing-, Vertriebsberatung // Verkaufs- und Motivationstraining
- **Ostfriesische Tee Gesellschaft, Seevetal (HH)**, Produktmanager Milford
- **Pahnke Markenmacherei Branding Agentur, Hamburg**, Markenberater
- **WELLA AG, Darmstadt**, Trainee Marketing/Vertrieb GBF Friseur
- **Diplom-Kaufmann (Universität des Saarlandes, Saarbrücken)**
Marketing (Kroeber-Riel, Esch, Tietz, Weinberg, Zentes, Swoboda)
Außenhandel und Internationales Management (Joachim Zentes)
Organisation und Personalmanagement (Christian Scholz)
Auslandspraktikum Marketing **Shanghai Henkel, Shanghai** / VR China
Praktikum Vertrieb **Coca-Cola Deutschland (CCDV), Essen**

LEISTUNGSPROFIL MWU

Juni 2011

Vertriebs-, Verkaufs-, Motivations-, Verhandlungstraining

➤ Verkaufstraining / Verhandlungskompetenz / Kommunikation:

- „GOLD KURS: Profi-Vertriebstraining für Spitzenverkäufer“ (2 Tage!!)
- Mehr Umsatz mit Stammkunden – Schwerpunkt Cross-Selling-Potenziale
- Abschlusstraining – Verkaufsgesprächsführung und Schlagkraftherhöhung
- Telefontraining – Kundenbegeisterung durch professionellere Telefonate
- Kundenorientierung und Service im Telefonverkauf (incl. Einzelcoachings)
- Verhandlungskompetenz – Vorsprung durch Gesprächsführung (Rhetorik!)

➤ Leistungssteigerung in Vertrieb und Verkauf:

- Ausschöpfung aller Umsatz- und Ertragspotenziale im Vertrieb u. Verkauf
- Schlagzahlmanagement – Leistungssteigerung in der Verkaufsmannschaft
- Neukundengewinnung per Telefon – Systematische Umsatzsteigerung
- Key Account Management III/IV – Spitzenleistungen, Trends, Perspektiven
- Key Account Management I/II – Grundlagen und Entwicklungen

Führungs-, Strategie- und Managementtraining

➤ Führung // Strategisches Management:

- Das Verkaufsleiter-Intensivtraining: Spitzenleistungen erreichen (2 Tage!)
- Führung von Mitarbeitern im Marketing, Vertrieb und Verkauf
- Mitarbeiterführung für Unternehmer und Geschäftsführer
- Entwicklung, Leitung und Motivation von Teams
- Strategisches Management für Geschäftsführer

Strategie-, Marketing- und Vertriebsberatung

➤ Vertriebsstrategie // Vertriebssteuerung // Vertriebscontrolling: Verkaufsorganisation // Vertriebsprozesse // Ertragssteigerung:

- Analyse und Optimierung von Vertriebsstrategie, -steuerung, -controlling
- Optimierung Wertschöpfung und Ertragsstruktur (Ertragssteigerung)
- Umsatzsteigerung durch Entwicklung profitabler Wachstumsstrategien
- Kundenidentifizierung, -gewinnung, -bindung, -entwicklung (LEH, AHM)
- Verbesserung der Vertriebsstruktur (Aufbau- und Ablauforganisation)
- Leistungssteigerung Feldmannschaft Verkauf (Schlagzahlmanagement)
- Auf- und Ausbau eines professionellen Key Account Managements (KAM)