



FRANK WOLFF

Motivator, Organisations- & Vertriebsberater

www.frankwolffconsulting.de

info@frankwolffconsulting.de

+49 40 1800 3560 +49 1520 2846 652

Kurzprofil:

Mit mehr als 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit im Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen, über die Stationen Account Manager, Niederlassungsleiter, Geschäftsbereichsleiter und Geschäftsführer mit umfänglicher Budget- und Personalverantwortung kann ich fundierte Kenntnisse in der Führung mittelständischer Unternehmensstrukturen einschließlich disziplinarischer Personalverantwortung und fachlicher Personalentwicklung nachweisen. Mehrfach stellte ich meine zielorientierte und nachhaltige Arbeitsweise im Aufbau von Unternehmens- und Geschäftsbereichen unter Beweis. Seit 1997 bin ich als Vertriebstrainer und Berater für den Aufbau und die Organisation von Vertriebsstrukturen tätig.

Werdegang

- Jahrgang 1967; Studium der Ingenieurwissenschaften, Psychologie und Pädagogik
- Trainer und Coach seit 1997
- Stationen im technischen Einzelhandel, der Telekommunikation und Industriedienstleistung
- seit über 25 Jahren im Vertrieb, davon mehr als 10 Jahre in leitender Funktion als Niederlassungsleiter, Geschäftsbereichsleiter und Geschäftsführer
- P&L-Verantwortung für Regionen und mittelständische Unternehmen
- Parallele Steuerung mehrerer Vertriebsniederlassungen mit Personalverantwortung für bis zu ca. 400 Mitarbeiter/innen
- Umsatzverantwortung: bis ca. 50 Millionen EUR
- Branchen: Elektrotechnik, Elektronik, Maschinen- & Anlagenbau, Industriedienstleistung, Telekommunikation, Einzelhandel

Berater-Profil

Schwerpunkte meiner Trainings- und Beratertätigkeit:

- Aufbau und Reorganisation von Vertriebsstrukturen
- Erstellung und Implementierung von KPI-Systemen
- Controlling vertrieblicher Aktivitäten und Steuerung von Organisationseinheiten (Teams, Niederlassungen, Regionen, Unternehmen)
- Methoden zur Ausschöpfung des vorhandenen Kundenpotenzials sowie Gewinnung neuer Kunden
- Vertragsverhandlungen mit Gesprächspartnern auf Geschäftsführerebene sowie Verhandlung von Rahmenverträgen mit nationalen und internationalen Konzernen
- Vertriebs- und Kalkulationsschulungen
- Entwicklung von Gehalts- und Provisionsmodellen
- Aufbau von Standorten und neuer Geschäftsfelder
- Personalauswahl, -aufbau und Ausbildung

Trainingsthemen (Auszug)

- Mindset und Vorbereitung im Vertrieb
- Telefontraining
- Nachhaltige Kaltakquise „mit Niveau“
- Verhandlungen mit kompetenten Ansprechpartnern (früher: Umgang mit „schwierigen Kunden“)
- Erfolgreiche Vertrags- und Preisverhandlungen
- Kommunikationsmodelle für den Vertrieb
- Vom Sinn und Unsinn von KPI im Vertrieb
- Beziehungsmanagement nach Vertragsabschluss

Persönlichkeit

- langjährige Erfahrung in Ausbildung, Schulung und Training
- fundierte Kenntnisse in der betriebswirtschaftlichen Leitung mittelständischer Unternehmensstrukturen
- fokussiert und erfolgsorientiert, ohne dabei die Mitarbeiter aus dem Blick zu verlieren
- mehrfacher Nachweis des erfolgreichen Um- und Aufbaus wirtschaftlich schwacher Strukturen zu rentablen Geschäftsbereichen
- auch in der Expansion und Neugründung von Niederlassungen überdurchschnittlich erfolgreich

Interim Projekte

8/2019 – 03/2020:
Geschäftsführer Konzerntochter (Engineering)
Umsatz > 35 Mio. €; >400 Mitarbeiter

10/2018 – 03/2019
Geschäftsführer Holding Mittelstand (Engineering und Fertigung)
Umsatz > 20 Mio. €; ca. 210 Mitarbeiter

12/2017 – 09/2018
Geschäftsführer Mittelstand (Anlagenbau, Automatisierung und Industriedienstleistungen)
Umsatz > 50 Mio. €; ca. 700 Mitarbeiter

Motivation

„Gestalten statt verwalten!“

Meine Passion ist der Vertrieb und die Entwicklung von Vertriebsorganisationen.

In meinen Trainings und Seminaren entwickle ich Einsteiger und Profis zu First-Level-Verkäufern, die Spaß am Vertrieb und am selbst geschaffenen Erfolg haben.