market *Advice*

PROFIL

NAME	Peter Groß (09.06.1958)
AUSBILDUNG	Diplom-Kaufmann
BERUF	Unternehmensberater, Trainer, Mediator
BERUFSERFAHRUNG	Marketing und Vertrieb von IT-Systemen in D, A, CH sowie Frankreich und Benelux. Positionen: Vertriebsbeauftragter, Vertriebsleiter. Im Rahmen einer 5-jährigen Tätigkeit als Prokurist bei der gwSaar GmbH, Saarbrücken, Leitung eines Teams von 5 Akquisiteuren und Steuerung eines internationalen Netzwerkes von freien Mitarbeitern. Akquisition von Investoren aus Deutschland, Frankreich, Asien, Nordamerika, UK und Skandinavien. Erfahrung auch mit schwierigen Verkaufs-/Verhandlungssituationen auf allen Hierarchieebenen. Kenntnis und Verständnis kultureller und mentalitätsbedingter Besonderheiten im internationalen Geschäftsleben. Seit 1997 Unternehmensberater in den Bereichen Strategieentwicklung, Vertrieb, Marketing, Kommunikation, Personalmanagement und Existenzgründung. Darüber hinaus Tätigkeit als Trainer mit den Schwerpunkten: Verkauf, Telefonverkauf, Kommunikation, Teamentwicklung, Führung und Veränderungsprozesse. Dozententätigkeit: Universität Metz/Frankreich und FH Kaiserslautern. Seit Januar 2009: Absolvent des Fernstudiums "Integrierte Mediation". Referenzen u. a.: *AXON-Kabel, Leonberg* *CASAR Drahtseilwerk-Saar GmbH, Kirkel* ***C**hambre de **C**ommerce **F**rancaise en **A**llemagne, Saarbrücken* *CETECOM ICT GmbH, Saarbrücken* *Herweck AG, Kirkel* *Infoserve GmbH, Saarbrücken* *Pallmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Zweibrücken* *A+G connect GmbH, Saarbrücken* *ed-media Institut, Zweibrücken* *Schuster und Sohn KG, Kaiserslautern* *Ugitech GmbH, Renningen* *dittgen Bauunternehmung GmbH, Schmelz*

Das sagen die Teilnehmer unserer Seminare:

„… interessant ist die Art, wie Inhalte vermittelt werden – sehr einprägsam …“

„… ein tolles Gruppenerlebnis mit positiven Auswirkungen auf den beruflichen Alltag …“

„… es gab zwar Dinge, die ich schon kannte, die jedoch sehr gut aufbereitet waren und in erfrischender Weise rübergebracht wurden, und die ich hervorragend für meine Zukunft im Verkauf gebrauchen kann …“

„… gut gefallen, dazugelernt, aufschlussreich, neue Motivation ...“

„… sehr unterschiedliche Teilnehmer, schwierige Materie – trotzdem hat es der Seminarleiter geschafft, die Teilnehmer zu begeistern …“.

market Advice
Göbenstraße 19 - 66763 Dillingen
info@market-advice.de
fon 06831 8900334 - fax 06831 8900479
www.market-advice.de