



Marco Paffenholz

Haddings Berg 50
46284 Dorsten - Germany

Geschäftlich:

Fon +49 (0) 2362 210 96 15
Fax +49 (0) 2362 210 96 16
Mobil +49 (0) 171 531 53 83
E-Mail kontakt@vertriebsleistung.de
Web www.vertriebsleistung.de

Persönliche Daten

Geburtsname	Paffenholz
Geburtsdatum	01.04.1972
Geburtsort	Wuppertal
Staatsbürgerschaft	deutsch
Familienstand	geschieden
Kinder	keine
Vater	ehemaliger Verkaufsleiter/Prokurist
Mutter	ehemalige Justizfachangestellte

Ausbildung

09.1991 – 06.1993

Commerzbank, Wuppertal

Abschluss: Bankkaufmann; IHK-Prüfung Gesamtnote: 2,48

10.1992

Projektarbeiten während der Ausbildung

- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Ausbildung in der Commerzbank“
- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Die Unfallverhütungsvorschriften in einer Großbank“

09.1992

08.1982 – 06.1991

Gymnasium Siegesstraße, Wuppertal

Abschluss: Abitur; Gesamtnote: 2,5

Beruflicher Werdegang

2003 – heute

selbstständig, Inhaber der NEWEST - Lösungen für Wachstum
Coach, Moderator, Trainer und Vertriebsexperte

Erfahrungen und Kompetenzen:

- Ausbildung Vertriebsmitarbeiter/innen, insbesondere B2B
- Vertriebsstraining und -coaching in Neukunden-, Bestandskundenakquisition und Außendienst, insbesondere B2B
- Training und Coaching von Führungskräften im Vertrieb, insbesondere B2B
- Leistungскоaching „Verkauf“ mit Ergebnisverantwortung
- Implementierung und Training von „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung durch „Mehr- und Höherverkauf“, insbesondere bei Finanzdienstleistungen und Versicherungen im Verkaufsprozess
- Konzeption und Realisation absatzfokussierter Marketingmaßnahmen
- vertriebliche Kommunikations- und Telefontrainings für Dialogmarketing, Handel und Industrie
- Reorganisation von Gesprächsstrategien in Telefonmarketing und Vertrieb
- Interimsmanager: Aufbau und Ausbau von Vertriebseinheiten / Telefonmarketing / neue Geschäftsfelder
- Interimsmanager: Aufbau und Steuerung zentraler markenübergreifender Abteilungen zum Vertrieb von PKW und NFZ an Firmenkunden
- Implementierung / Reorganisation effizienter Vertriebssteuerung
- Implementierung / Reorganisation Vertriebscontrolling
- Beratung und Realisation zur Optimierung von Vertriebsprozessen
- Rekrutierung von Vertriebspersönlichkeiten

Zielgruppen

- überwiegend Geschäftskunden

04.1994 – 2002

selbstständig, Inhaber der Newest Events in Wuppertal
Eventmanager, Moderator, Projektleiter, Marketingberater

Erfahrungen: Beratung, Moderation, Projektarbeit

- Kreation, Konzeption und Realisation von Marketinginstrumenten
- Kreation und Realisation von Kundenbindungsinstrumenten wie Kartensysteme, Kundendatenbanken, Mailing, Newsletter
- Konzeption und Realisation von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Kreation, Konzeption, Realisation und Vermarktung von Eventprojekten, Präsentationen und Kampagnen für Unternehmen unterschiedlicher Branchen unter Einhaltung von Etat- und Gestaltungsvorgaben, CI
- Öffentlichkeitsarbeit und PR: Einbindung und Kooperationen mit lokalen, regionalen Medien und Fachpresse
- Moderation von Veranstaltungen wie Galas, Hörfunksendungen, Produktpräsentationen, Verkaufsveranstaltungen

Verantwortung

- fachliche und disziplinarische Verantwortung für bis zu 50 Personen
- Budgetverantwortung für bis zu 250.000 Euro

Zielgruppen

- Privatkunden
- Geschäftskunden

Commerzbank, Wuppertal
Bankkaufmann, Förderprogramm zum Privatkundenberater

Abteilung

- Privatkundenberatung
Geldanlagen, Finanzierungen, Versicherungen
- Firmenkunden Electronic Banking
Elektronischer Zahlungsverkehr
- Kreditabteilung
Prüfung und Genehmigung von Finanzierungen
- Technik
Elektronische Bearbeitung von Geschäftsvorgängen

Zielgruppen

- Privatkunden
- Geschäftskunden

Kenntnisse und Erfahrungen

Fremdsprachen

- Fundiertes Englisch in Wort und Schrift
- Großes Latein

Weitere Kenntnisse und Erfahrungen

- Anwendung verschiedener Brainstorming-Methoden
- Anwendung von NLP-Techniken
- Konzeption und Realisation von themenspezifischen Vertriebsreferaten wie „Motivation abhängig von Kausalfaktoren“
- Kosten-Nutzen-Analysen von Marketingmaßnahmen
- Rhetorik, Verkaufs- und Abschlusstechnik

EDV-spezifische Kenntnisse und Erfahrungen

- Sehr gute Kenntnisse und Anwendung von Office und Windows
- Sehr guter Umgang mit EVA (VW/AUDI), ADP (Opel), Salesassistent (BMW)
- Sehr guter Umgang mit Gestaltungsanwendungen wie Corel, Photoshop
- Sehr gute Internetkenntnisse

Weiterbildung

- NLP-Basiskurse, Future-Excellence
- Referentenausbildung, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Führung I, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- Sales Promotion I und II, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Moderatorencoaching mit Lora Wiley, Endemol Entertainment
- Akademien A + B: Spontan-Rede-Training und Kreativität mit System, Carmen Thomas 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft

Trainings

- Projektarbeit „Leitbild für Wuppertal“ beim Stadtmarketingverein Wuppertalaktiv e.V.

Auszug

Referenzen

- **Coach**
Persönlichkeits- und Führungskräftecoaching für Vorstandsmitglieder
UGW AG
- **Vertriebstrainer**
Händlerberatungen und Vertriebstrainings „Saab Sales Force“
Saab Deutschland GmbH
- **Vertriebstrainer**
Ausbildung für Gewerbekundenverkäufer im Außendienst
Adam Opel GmbH
- **Kommunikations-/Vertriebstrainer**
Telefontraining für Aktionsbetreuer, Callcenter-Agenten und Coaches der
„Opel Aktionszentrale“
UGW Dialog GmbH
- **Vertriebstrainer**
Händlerberatungen und Vertriebstrainings im Rahmen der „Opel
Mittelstandsoffensive“
Implementierung der „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung
im Verkaufsprozess und deren Monitoring, insbesondere bei Finanzdienst-
leistungen (Finanzierung/Leasing/Versicherungen/Fullservice)
Adam Opel GmbH
- **Kommunikations-/Vertriebstrainer**
Kommunikations- und Verkaufstrainings, Optimierung von
Vertriebsprozessen und Steigerung der Vertriebsleistung
Implementierung von „Cross-Selling-Gedanken“ zur Ertragsausschöpfung
im Verkaufsprozess und deren Monitoring, insbesondere bei
Finanzdienstleistungen (Finanzierung/Leasing)
Soloplan GmbH
- **Vertriebstrainer/Referent**
Leitung einer Vertriebstagung mit der gesamten Vertriebsorganisation
Alfred Pracht Lichttechnik GmbH
- **Aktionsbetreuer und Vertriebstrainer**
Händlerberatungen und Vertriebstrainings bei „Deutschland macht den
Opel-Test“
Adam Opel GmbH
- **Vertriebstrainer**
Verkaufstrainings mit Akquisition und Marktbearbeitung für die Marke
AUDI und VW
Unternehmensgruppe Abt +Seitz
- **Vertriebstrainer**
Akquisition, Beratung und Vertriebstrainings im Rahmen der Audi A8-
Offensive „D-Power“
AUDI AG
- **Projektleiter**
Konzeption und Realisation der gesamten Webemaßnahmen und
Präsentationen für die Produkteinführung „MINI“
BMW Emde Unternehmensgruppe
- **Projektleiter**
Konzeption und Realisation monatlicher Clubevents „Night-Fever“ mit
insgesamt über 300.000 Gästen
Barmer Bahnhof GmbH

Hobbys

- Kochen
- Musik
- Ausdauersport – Joggen (ehem. Marathonläufer)
- Wellness
- Yoga

Ehrenämter

1986 – 1988
1988 – 1990
2010

- Jugendsprecher für den Barmer Turn Verein 1846 e.V.
- Jugendsprecher für den Stadtsportbund Wuppertal e.V.
- Ehrenamtliche Mitarbeit bei der Dorstener Tafel e.V.

Persönlichkeit – Soft Skills

- Anstecken und zünden: Begeisterung und Funken
- Leben und vorleben: Leidenschaft und Motivation
- Anpassen und identifizieren: Affinität und Empathie
- Delegieren und führen: Teamfähigkeit und Zielorientierung
- Machen und tun: Aktion und Disziplin
- Entwickeln und planen: Kreation und Kino für Kopf und Herz
- Leisten und realisieren: Produktivität und System
- Denken und zielen: Strategie und Vision

Dorsten, 2012

