



DIRK KRAUSE

Mit Erfahrung für Ihr Business



Region
DACH - Vor Ort | Online



Mobil
0172-5106604

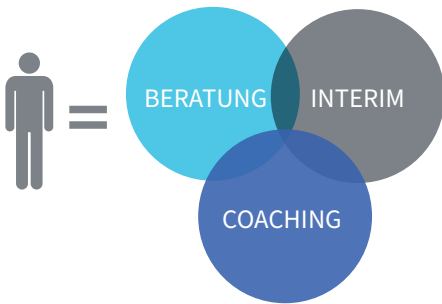


E-mail
dirk@dirkkrause.com

KONTAKT

- ☎ 0172-5106604 | 04381-2049888
- ✉ dirk@dirkkrause.com
- 🌐 www.business-wachstum.de
www.moin-moin-marketing.de
www.dirkkrause.com
- 🏠 Hauptstr. 2a, 24321 Tröndel

STÄRKEN



SKILLS

NEUKUNDEN	██
UMSATZ	██
STRATEGIE	██
ERFAHRUNG	██
INNOVATIV	██

Dienstleistungen

- BERATUNG
- COACHING
- INTERIM MANAGEMENT
- WORKSHOPS UND SEMINARE

ERFAHRUNG NUTZEN - FÜR MEHR KUNDEN UND UMSATZ

Vertrieb und Marketing

IT-, Medien- und Dienstleistungsbranche

25 Jahre Erfahrung im aktiven Vertrieb von IT-Lösungen (Software, Hardware, Dienstleistungen), sowie im Medienumfeld. Als Vertriebsmitarbeiter und in Führungspositionen

Krisenmanager

Umsatzwachstum in schwierigen Zeiten

20 Prozent Umsatzwachstum als neuer Vertriebs- und Marketingleiter in Zeiten der Wirtschaftskrise bei einem familiengeführten Unternehmen aus dem Medienumfeld nach jahrelanger Stagnation.

Vertriebserfolge

Top 3 Verkäufer

Vertrieblicher Mitaufbau von Unternehmen wie JobScout24 und sueddeutsche.de/jobcenter. Einer der drei besten Verkäufer bei Canon Deutschland (von 130) im Bereich Software- und Hardwarelösungen.

Flexibilität für Ihr Business Wachstum

Beratung | Coaching | Interim Management

Um mehr Kunden zu gewinnen und Umsätze zu erhöhen, gehören Marketing und Vertrieb zusammen. Erfahrungen aus dem Online- und Offlinebereich vereinen sich für eine höhere Chancenoptimierung. Entweder in der Beratung, Coaching oder der aktiven Übernahme von Vertriebs- und Marketingaufgaben.

WEITERBILDUNG

gepr. Medienbetriebswirt

Betriebswirtschaft Schwerpunkt Marketing

Betriebswirtschaftliches Fernstudium mit Schwerpunkt Marketing (Online, Offline, Öffentlichkeitsarbeit, Prozessoptimierung, KPIs usw.)

Mentalcoach

Business Coaching

Lösen von Blockaden sowie falschen Glaubenssätzen (z. B. zu dem Preis können wir nicht verkaufen), Vermeidung von Stress im Beruf, verkaufpsychologische Kommunikation und Mitarbeiterführung.

Von anderen lernen

Seminarteilnahmen

Kommunikation, Präsentationstechniken, Coach-the-Coach, Akquise, Strategic Sales, Einwandbehandlung, verkaufsfördernde Angebote