



Trainerprofil – Sascha Falk –

- Jahrgang 1980
- Vertriebler mit Leib und Seele

„Um zu starten, muss man aufhören zu reden, und anfangen zu machen.“
- Walt Disney -

Berufliche Praxis

- seit 1998 Vertriebs- und Führungserfahrung sowie selbstständiger Unternehmer
- 3 Jahre Sales Director in IT und TK Branche
- 6 Jahre Vertriebsleiter/Salesmanager in IT und TK Branche
- 9 Jahre Key Account Manager Direct Sales

Weiterbildungen

- Diverse Vertriebstrainings
- Ausbildungsberechtigung der Ausbilder / AEVO IHK (2014)

Beratungs- und Seminarschwerpunkte

- Vertriebstraining
- Neukundenakquise und Bestandskundenmanagement
- Vertriebsoutsourcing
- Sales Coaching
- Key Account Management
- Messetrainings
- Start-up Consulting
- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Marketingberatung
- Online Trainings, Tutorials, Webinare

Branchenerfahrung

- IT und Telekommunikation
- Stationärer Handel und E-Commerce
- Weiterbildung, Dienstleistung und Beratung

Referenzen

- Interoute Deutschland GmbH
- Evolution-Factory GbR
- HOSTPROVIDE GmbH
- centevo Handels GmbH
- UMSATZGURUS UG
- Equinix GmbH
- diverse IT Systemhäuser bundesweit
- Verband der Gründer und Selbstständigen Deutschland e.V.
- Wirtschaftsjuvenen Düsseldorf im Bereich der IHK e.V.