

Beraterprofil von Frank Rechsteiner

Ihr Businesscoach und Vertriebstrainer



HYPE - die Coaching- und Trainingsprofis

Wir stellen Ihren Erfolg sicher!

In unseren Trainings und Coachings steht Ihr Erfolg im Vordergrund. Dies haben wir in unserem Leitsatz verankert:

„Ihr Erfolg ist unser Ziel!“

Frank Rechsteiner ist seit mehr als 12 Jahren der **Spezialist innerhalb der IT Branche für Vertriebs- und Organisationsaufbau im SAP** Umfeld. Als Unternehmensinhaber von „HYPE – die Trainingsprofis“ verfügt er über ein weltweites Partnernetz von mehr als 50 Beraterkollegen.

In seinen Trainings und Coachings kommt das Modell von NLP (Neurolinguistisches Programmieren) zum Einsatz. Dieses Modell führt Account-Teams praktisch und ergebnisorientiert bei der Analyse und Optimierung ihres Verkaufsprozesses.

Im Rahmen der Trainings und Coachings werden die Teilnehmer in den Hauptbestandteilen

- Hypnotische Sprachmuster
- Ja zum Kunden – Statekontroll
- Wahrnehmungskanäle
- Zielsetzung im Verkaufszyklus

geschult. Das Erlernete wird sofort in das zukünftige Tagesgeschäft integriert. Bestandteil dieser Trainings und Coachings ist der klare Zielsetzungsprozess jedes einzelnen Teilnehmers.

Die Methodik basiert auf mehr als 12 Jahren Praxiserprobung und ist nach kurzer Einweisung leicht anzuwenden. Ergebnis ist eine sowohl kurz- als auch langfristige Steigerung von Effektivität und Effizienz im Verkauf.

→ Ihre Vorteile bei einer externen Unterstützung durch professionelles Training und Coaching Ihrer Vertriebsmitarbeiter und/oder Unternehmensberater:

- Rasche und nachhaltige Unterstützung durch Workshops, Coachingmaßnahmen und persönliche Umsetzungsbegleitung
- Nachhaltige Vertriebsserfolge sowohl für die Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter als auch die ganze Organisation
- Gezielte Verbindung zwischen Theorie und Praxis durch Kombination aus fundiertem Methodenwissen und eigener Vertriebspraxis

- Unsere Experten kommen aus Ihrer Branche, kennen somit Ihre Herausforderungen und die Besonderheiten Ihres Marktes
- Ihre Kunden sind uns bestens bekannt – wir kennen deren Ansprüche und führen Sie optimal auf Ihrem Weg zu mehr Kunden und höherem Umsatz
- 100% Fokus auf IT-, Softwarehäuser und Unternehmensberatungen

→ **Kunden nach Branchenschwerpunkten:**

- IT und Telekommunikation – Hardware, Software, ERP, Systemhäuser und Vertriebspartner

→ **Klassische Vertriebsthemen für Verkäufer:**

Neben der Beratung begleite ich meine Kunden in den Themenfeldern Coaching und Training zur Vertriebssteuerung und -optimierung. Ein wesentlicher Punkt meiner Arbeit besteht darin, die **Wahrnehmung** meiner Klienten und Kunden hinsichtlich Ihrer Kunden und Arbeit **zu weiten**. Des Weiteren bedarf es einer **klaren Zieldefinition**, um erfolgreich im Vertrieb zu arbeiten. Dazu verfüge ich über ein nationales und internationales Netzwerk von Beraterkollegen.

→ **Sprachen:**

Deutsch, Englisch, Arabisch

Wie neugierig sind Sie jetzt? Rufen Sie mich einfach an und erfahren Sie mehr. Jetzt!

VITA

Frank Rechsteiner, Jahrgang 1975

- Master of Science for Finance (Uni Zürich)
- Dipl. Betr. Oekn.
- NLP Businesscoach und – Master
- 8 Jahre Berufserfahrung als ltd. Angestellter
- 8 Jahre Berufserfahrung als Unternehmensberater
- 2 Jahre Berufserfahrung als Managing Partner einer innovativen Softwarefirma

Berufliche Stationen:

- **Camelot ITLab GmbH**
Geschäftsführer
Managing Partner für die Bereiche, Strategie, Marketing und Vertrieb, Personalwirtschaft und Business Development
- **All for One Midmarket Solutions Systemhaus GmbH**
Beratungsleiter SAP NetWeaver
Zuständig für den Auf- und Ausbau aller vertrieblichen Aktivitäten im Bereich SAP NetWeaver
Leitung des Unternehmens Productboard

Highlights:

Geschäftsführer, Auf- und Ausbau aller Aktivitäten der Camelot ITLab Mannheim (Vervierfachung der Mitarbeiterzahl, deutliche Erhöhung des Umsatzes in einem Jahr)

Aufbau und Leitung mit Personalverantwortung eines neuen strategischen Geschäftsfeldes „Business Intelligence“ innerhalb des Konzerns

Ausbildung zum Master of Science for Finance bei der GSBA (Graduate School of Business Administration) in Zürich

Ausarbeitung und Umsetzung einer Potentialanalyse der logistischen Value Chain in der Automobilzulieferindustrie bei der Firma Mitec

Ausbildung zum NLP Trainer und Businesscoach in München – Exzellent ausgeprägte positive Rhetorik