



TRAINERPROFIL

Siegfried Ross, geb. 1965, Dipl.-Ing. Maschinenbau

- seit 2015 selbstständiger Vertriebstrainer und Coach
- 1999 - 2014 Vertriebsingenieur- und Vertriebsleitertätigkeiten in nationalen und internationalen Unternehmen verschiedener Branchen mit folgenden Tätigkeitsschwerpunkten:
- Akquise- und Projektmanagement
 - Organisation der Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst
 - Personalrecruiting im Vertrieb und BackOffice
 - Aufbau v. Händlernetzen u. Vertriebsniederlassungen
 - Einführung von Projektmanagement-Systemen
 - Entwicklung von Maßnahmen zur Marktbearbeitung
 - Identifikation und Akquisition von Zielkunden
 - Projektkoordinierung bei Kundensonderwünschen
 - Beratung und Akquisition auf Fachmessen
 - Präsentationen bei Großkunden
- 1996 - 1999 **Agrarbildungszentrum, Landshut-Schönbrunn**
Lehrkraft für Land- und Kommunaltechnik
- 1994 - 1996 **Eder Landtechnik GmbH**
Verkaufsförderung und Produktschulung für landwirtschaftliche Fahrzeuge und Geräte
- 1988 - 1994 **Fachhochschule Köln, Köln-Deutz**
Studium der Landmaschinentechnik, Abschluss: Dipl.-Ing. Maschinenbau

Herr Ross trainiert und coacht Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte zu folgenden Themen:

- Entwicklung u. Umsetzung kundenspezifischer Akquise-Strategien
- Systematische Recherche von Leads
- Strategien für erfolgreiche Cold Callings
- Qualifizierung von Verkaufschancen
- Verkaufsgesprächsvorbereitung und Gesprächsführung
- Abschlussstrategien und Empfehlungsmanagement
- Team-Bildung / Team-Entwicklung & -Motivation
- Verkaufsstrategien auf Messen
- Sales Funnel und Sales Maps als vertriebsunterstützende Werkzeuge
- Motivierende variable Vergütungssysteme

Sprachen

Deutsch, Englisch