



## TRAINERPROFIL

### Olaf Stadelmann, geb. 1968

1988 - 1997	Verkäufer und Führungskraft
seit 1997	Verkaufs- und Managementtrainer
seit 2013	Lehrbeauftragter für „Soft Skills“ an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Schmalkalden
seit 2013	Trainer und Coach für Vertrieboptimierung

### Aus- und Weiterbildung

- Versicherungskaufmann
- Train-the-Trainer
- Ausbildung zum Verkaufs- und Managementtrainer
- Trainerausbildung für Außendienst-Ausbilder

### Berufliche Tätigkeit

Die berufliche Karriere von Olaf Stadelmann ist vom Vertrieb geprägt. Er erwarb seine langjährige Verkaufs- und Führungserfahrung in der Finanzbranche.

Zunächst als Verkäufer an der vertrieblichen Basis erfolgreich, strebte er zielbewusst in Leitungspositionen und führte als Agenturleiter, Organisationsleiter, Branch Manager, Niederlassungsleiter und Verkaufsleiter Vertriebseinheiten, die er auf- und ausbaute und durch verkäuferische Ausbildung weiterentwickelte.

Nach absolvierter Ausbildung zum Verkaufs- und Managementtrainer war Olaf Stadelmann für internationale Beratungsunternehmen als Berater und Trainer für Vertriebsentwicklung mit dem Schwerpunkt Performancesteigerung von Verkäufern und Führungskräften im Vertrieb tätig.

### Themenbereiche

- Führung und Verkauf
- Kundenbetreuung
- Telefonie (In- und Outbound)
- Coaching für den Vertriebsaußendienst
- Messetraining
- Rhetorik und Präsentation
- Management und Mitarbeiterführung
- Motivation (Selbst- und Fremdmotivation)