



Trainerprofil



Alfred Nezbeda

12.10.1962

Ausbildung:

Trainer und Coach für Führung, Kommunikation und Verkauf, Verkaufsstrategie und Resultatentwicklung, Change Management, Teambuilding, Service und After Sales Service, psychologische Analysen und Persönlichkeitsentwicklung, Motivation und positives Denken

Berufserfahrung:

Erfolgreiche und mehrjährige Tätigkeit als Trainer und Coach für unterschiedlichste Unternehmen aus Industrie und Handel, International Sales Manager in der IT-Branche

Geschäftsführer in der Fördertechnik (Linde Gruppe)

Verkaufsleiter und Exportleiter in der Büromöbelbranche (verantwortlich für 60 Mitarbeiter/innen)

Verkäufer von gehobenen Dienstleistungen

- Entwicklung und Durchführung von langfristigen High-Potential Projekten
- Assessment-Center-Projekte
- Betreuung und Coaching von Mitarbeiter/innen und Führungskräften über intensives Praxiscoaching
- Psychologische Analysen, strategische Workshops und Moderation. Spezielle Kenntnisse zu den Themen Neukundengewinnung, Präsentation und Change Management.

Referenzen:

Coca-Cola Beverages Austria, Birkart Globistics, Fujitsu Siemens Computer Systems, Praktiker Baumärkte, Optic GesmbH, Nokia Mobile Phone, KTW Group, EVN, Herold Business Data,

pardConsult . personnel and result development