



„MENSCHEN KAUFEN BEI MENSCHEN“

WOLFGANG OTTO VITA

Nach dem Studium übernahm Wolfgang Otto Marketing- und Vertriebsaufgaben im IT Verkaufsumfeld (Nixdorf Computer AG). Anschließend war er als Consultant in einer Unternehmensberatung für Marketing- und Vertrieboptimierung tätig.

Ab 1991 arbeitet Wolfgang Otto als selbständiger Verkaufstrainer und Coach. Seit 2002 führt er gemeinsam mit Gerhard Münstermann das Unternehmen Duo Contrusting, einen der führenden Consulting- und Distributionspartner von Miller Heiman.

Der heutige Aufgabenschwerpunkt liegt in der Optimierung der Verkaufsprozessarbeit bei Kunden unterschiedlicher Industrien und Größen. Dabei kommt meist die Miller Heiman Methodik in verschiedener Ausprägung zum Einsatz.

„Erfolgreiches Verkaufen im Geschäftskundenumfeld erfordert vor allem Systematik und strukturiertes Arbeiten sowie die intensive Auseinandersetzung mit Aufgabenstellungen auf der Kundenseite.“

Ausbildung:

- Studium der Wirtschaftswissenschaften, Sport und Pädagogik

Qualifikationen:

Zertifizierte Ausbildung für die Miller Heiman Methodiken: Konzeptorientiertes Verkaufen, Strategisches Verkaufen, Schlüsselkundenmanagement (LAMP® Methodik), Manager's Coaching Module, Channel Partner Management®, Executive Impact®, Securing Strategic Appointments®, Negotiate Success®, Miller Heiman Master Trainer Status in ausgewählten Modulen

Arbeitsschwerpunkte Themenfelder:

- Vertriebsqualifizierung für alle verkaufsprozessrelevante Themen (Neukundengewinnung incl. Telefonakquise, Gesprächsführung, Präsentations- und Verhandlungstechniken, Lösungsverkauf)
- Einsatz der DISG-Methodik im Verkauf
- Verkaufsprozess-Methodiken nach Miller Heiman (s.o.)
- Key Account Methodik
- Coaching/On-the-job Trainings für Manager und Verkaufsmitarbeiter

Zielgruppen:

- Verkaufsmitarbeiter und Führungskräfte im B-to-B-Umfeld
- Key Account Mitarbeiter und Führungskräfte
- Mitarbeiter im Verkaufsinendienst und deren Führungskräfte