



# TRAINERPROFIL

**MAG. CHRISTIAN BARTL**

TRAINER UND CONSULTANT





„WIR BEHALTEN VON UNSERN STUDIEN AM ENDE DOCH NUR DAS,  
WAS WIR PRAKTISCH ANWENDEN.“

**Mag. Christian Bartl** hat nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre seinen beruflichen Werdegang im Vertrieb begonnen. Als Vermögensberater und Vertriebstrainer war er bei MLP tätig und lernte dort die Vorteile eines ganzheitlichen Beratungsansatzes. Danach baute er einen neuen Privat Banking Standort für eine Wiener Regionalbank auf.

Seit 2009 ist Christian Bartl exklusiv als selbständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach für die Menschen im Vertrieb Beratungsgesellschaft tätig.

Christian Bartl ist in der Lage auf Basis seiner Erfahrung in Vertrieb, Beratung und Training mit und für Kunden aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen ganzheitliche Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.



Menschen im Vertrieb



„EIN UNTERNEHMEN LEBT NICHT VON DEM, WAS ES PRODUZIERT,  
SONDERN VON DEM, WAS ES VERKAUFT.“

## AUSBILDUNGS- UND KOMPETENZPROFIL

### **Ausbildung und beruflicher Hintergrund:**

- BWL an der Wirtschaftsuniversität Wien
- Trainingstätigkeit und Coaching: WU Wien, Wifi Wien, im Finanzdienstleistungsbereich (Fach und Vertriebstrainings), Gesundheitsbereich
- Trinergy-NLP-Master, Coachausbildung (systemisch) und zertifizierter FranklinCovey Trainer für Vertrieb (Helping Clients Succeed) und persönliche Produktivität (the 5 Choices)
- Führungserfahrung als Teamleiter im Privatbanking, Standortleiter und Projektleiter (Führungsspanne 2-9 Personen)
- Langjährige Erfahrung im Vertrieb von Dienstleistungen (B2C und B2B)

### **Erfahrung mit Trainingskonzeption und -entwicklung:**

- Fachtrainings im Bereich Finanzdienstleistungen
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings (Verhandlungstechnik, Präsentationstechnik, NLP im Überblick, Die Marke Ich)



„NICHTS VERANLASST DIE ÄNDERUNG EINES PRODUKTES –  
NUR DIE TATSACHE, DASS ES NICHT GEKAUFT WIRD.“

---

## STÄRKEN & MOTIVATOREN

- Offen und direkt – damit das Feedback in Training/Coaching ankommt und Ergebnisse angestoßen werden.
- Pragmatisch und auf der Suche nach Lösungen für die Praxis die funktionieren.
- Verlässlich und pünktlich – weil das Kunden und Teilnehmer/Coachees verdienen.
- Mit Freude bei der Sache – Spaß ist der Turbo für den Lernerfolg.



„WENN AUS DEM VERKAUF EINE BEGEGNUNG ZWISCHEN KUNDE UND VERKÄUFER WIRD, SIND BEIDE ZUFRIEDEN.“

## PROJEKTBEISPIELE (AUSZUG)

<b>Recruiting Projekte</b>	im Bereich Vertrieb (Österreich weit)
<b>Coaching</b>	in den Bereichen Vertrieb, Kommunikation, Softwareimplementierung
<b>Aufbau</b>	eines Kooperationspartner Netzwerkes für eine Schweizer Investment Bank
<b>Mitarbeit</b>	Change Management und Kommunikation bei der Implementierung einer neuen Strategie für ein Tochterunternehmen einer Bank
<b>Projektleitung</b>	für Definition Vertriebsprozess und Evaluierung von Software für Beratung und Angebotserstellung für die Leasingtochter einer Universalbank.
<b>Entwicklung</b>	eines Kreditprozess als Basis für Einführung eines Workflows für Hypothekenbanken.
<b>Teilprojektleitung</b>	bei der Machbarkeitsstudie für einen Vergnügungspark in Abu Dhabi/VAE



„ERFOLGREICH VERKAUFEN HEISST,  
SEINE BEGEISTERUNG VERKAUFEN.“

---

## KONTAKTDATEN

MENSCHEN IM VERTRIEB  
BeratungsgmbH & Co KG

Mag. Christian Bartl  
Stempfergasse 3  
A-8010 Graz

**T** +43 699 192 537 67

**E** [c.b@menschen-im-vertrieb.at](mailto:c.b@menschen-im-vertrieb.at)

**W** [www.menschen-im-vertrieb.at](http://www.menschen-im-vertrieb.at)