



TRAINERPROFIL

MAG. HANS BACHINGER

SENIOR CONSULTANT | TRAINER | GESCHÄFTSFÜHRER





„WAS DU VERKAUFST IST WICHTIG, DENN DAVON LEBST DU.
ES IST DEINE LEISTUNG - UND DU SELBST MUSST DER ERSTE GROSSE
MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN SEIN!“

Mag. Hans Bachinger ist Verkäufer und Manager zugleich. Seit über 10 Jahren ist er spezialisiert auf die Entwicklung und Optimierung von erfolgreichen Verkaufsorganisationen. Er berät, trainiert und coacht nationale und internationale Kunden in Österreich, Deutschland und der Schweiz.

Als Geschäftsführer und Mitglied von **MENSCHEN IM VERTRIEB** ist Hans Bachinger in der Lage als „Komplett-Dienstleister“ im Vertrieb zu agieren! Die Suche von Mitarbeitern und Führungskräften (RECRUITING), die Entwicklung dieser (VERKAUFSTRAINING) und die Steigerung der Performance (CONSULTING) im Verkauf, sind die einzigartigen Wettbewerbsvorteile von MENSCHEN IM VERTRIEB.

Für den Kunden bedeutet das, einen Partner zu haben, der rasch, sicher und dauerhaft in allen Belangen des Vertriebs und Verkaufs unterstützt und begleitet.



Menschen im Vertrieb



„VERKAUFEN HEISST, DEM KUNDEN ZU HELFEN, DAS ZU BEKOMMEN,
WAS ER BRAUCHT UND IHM DABEI EIN GUTES GEFÜHL ZU VERMITTELN.“

AUSBILDUNGS- UND KOMPETENZPROFIL

- **Studium der Betriebswirtschaft**, Fachgebiet Marketing und Vertrieb
- Zertifizierter **Mercedes-Benz** und **BMW Geschäftsführer**
- 15 Jahre **Führungs- und Managementenerfahrung** im Automobilhandel
- 8 Jahre **Geschäftsführer** von **Menschen im Vertrieb**
- **Lektor** an der Fachhochschule Campus 02 für International Marketing & Sales
- **Gründungsmitglied** und **Vizepräsident** der „Vereinigung Österreichische Vertriebsmanager“
- Entwicklung und nachhaltige Umsetzung von **Verkaufsstrategien** im nationalen und internationalen Umfeld mit Fokus auf
 - mehr Verkaufschancen mit kürzeren Verkaufszyklen
 - reduzierte „Cost of Sales“
 - Erhöhung der durchschnittlichen Umsatzgrößen
 - Verbesserung der Deckungsbeiträge
- Viele Jahre Erfahrung in der Entwicklung von **Trainingsprogrammen** als Trainer, Coach, **Berater** und Manager auf Zeit
- Entwicklung und Implementierung von **Prozessen** und **Werkzeugen** für effektives **Sales Performance Management** und **Innovationsmanagement** im Vertrieb
- Erfahrung im **Recruiting** von Verkäufern und Führungskräften im Vertrieb



„SERVICE HEISST, DAS GANZE GESCHÄFT
MIT DEN AUGEN DES KUNDEN ZU SEHEN.“

STÄRKEN & MOTIVATOREN

- Klare, strukturierte und effektive Analyse der IST-Situation von Verkaufsorganisationen, Entwicklung der SOLL-Situation, Strategien zur Überbrückung dieses Deltas.
- Rasche, praxisorientierte und effektive Umsetzung von vertrieblichen Trainingsinhalten und Methoden im täglichen TUN.
- Individuelles Eingehen auf Stärken und Schwächen von Führungskräften und deren Mitarbeiter, sowie gezielte Förderung persönlicher und kollektiver Potentiale.
- Teamplayer und „Sparringpartner“ mit einem hohem Maß an Empathie, im Hinblick auf Mitarbeiter, Verkaufssituationen und Kundenbeziehungen.
- Laufende Prüfung und rasche Anpassung von Strategien und Maßnahmen an geänderte Situationen.



„WER AUF ANDERE LEUTE WIRKEN WILL,
DER MUSS ERST EINMAL IN IHRER SPRACHE MIT IHNEN REDEN.“

PROJEKTBEISPIELE (AUSZUG)

KLAFS (Ö)	Vertrieboptimierung , Recruiting und Sales-Training der Vertriebspartner
Wieser Wohnkeramik (Ö)	Positionierung und Vertriebsaufbau einer neuen Marke Gewinner des Österreichischen Beraterpreises der WKO „Constantinus Award 2012“
Steinbacher Dämmstoffe (Ö)	Prozessoptimierung und Strategiefindung im Vertrieb
Wo&Wo (Ö)	Vertriebliche Neupositionierung und Aufbau einer Sales Akademie
ALPLA (Ö)	Weiterentwicklung der weltweiten Key-Account Sales Struktur
DB Systel (D)	Entwicklung einer vertrieblichen Kommunikationsstruktur
Keplinger (Ö)	Vertrieboptimierung und Innovationsprojekt „ Blue Ocean “
Baumann Glas (Ö)	Vertriebliche Optimierung und Führungskräfte-Training
Berolina & Dokuteam (D)	Entwicklung einer Vertriebsstrategie mit neuen Vertriebskanälen und Vertriebscoaching der Führungskräfte



„EIN GESCHÄFT OHNE GEWINN IST EBENSOWENIG EIN GESCHÄFT,
WIE EINE ESSIGGURKE EIN BONBON IST.“

KONTAKTDATEN

MENSCHEN IM VERTRIEB
BeratungsgmbH & Co KG

Mag. Hans Bachinger
Stempfergasse 3
A-8010 Graz
T 0043 (0) 664-5362212
E h.b@menschen-im-vertrieb.at
W www.menschen-im-vertrieb.at