



Profil Trainer Mathias Heinrich



Ihr Seminarleiter:
Mathias Heinrich, Jahrgang 1961
Dipl.-Ing. (FH) Elektrotechnik/Informatik

Erfahrungshintergrund

Vertriebsleiter Inneo Solutions GmbH (Deutschland)
Sales Manager Tecnomatix (Israel)
Selbständig mit Bcom Mathias Heinrich

Sales Manager Central Europe Valor Ltd. (Israel)
Regional Director PTC (USA)
Kaufmann & Handelsvertreter Micron Electronic

Bisherige Interims - Beauftragungen

Leitung einer Service – Einheit bei der E.ON in Essen
Vertriebsleitung Deutschland AS Solar, Hannover

Vertriebsleitung infinitas, Hannover

Aus- und Weiterbildung (Auswahl)

Mediation Grundlagen
NLP Basisseminar Teil 1

Systemischer Personal Coach IHK
MEDDIC-Trainer (Vertrieb in kompl. Prozessen)

Arbeitsschwerpunkt

Aufbau von Vertriebsstrukturen
Seminare für Vertrieb und Führung
Vertrieb kompl. SW-Systeme + Dienstleistungen
Prozessanalyse in Konstruktion/Entwicklung/Arbeitsvorbereitung/Fertigung

Internationaler Vertrieb & Verhandlungen
Mediation und Coaching im Beruf
Interimsmanagement

Sprachen

Deutsch

Englisch verhandlungssicher

Mitgliedschaften

Junior Chamber International (Senator)
Partnerschaft für Lehrstellen
Börsenclub Hannover e.V.

Lions International
Wirtschaftskreis Hannover

Vom Vertriebsprofi zum Seminarleiter

Während der vorgenannten Tätigkeiten machte ich in vielen Unternehmen die Erfahrung, dass der Fokus bei dem Wunsch auf Reduzierung von Reibungsverlusten ganz überwiegend auf Verbesserung entlang der technischen Prozesse lag. Es wurden und werden noch heute viele Projekte aufgesetzt, um verschiedene EDV – Formate einzelner Abteilungen so transparent zu machen, dass die Daten unternehmensweit darstellbar sind. Dabei machte es keinen Unterschied, ob die Unternehmensstrukturen eher mittelständisch oder durch Konzerne geprägt waren. Die dahinter stehenden Menschen wurden häufig nicht mit einbezogen und hatten auszuführen und zu akzeptieren.

Bedingt durch die wirtschaftlichen Höhenflüge der letzten Dekaden (Wiedervereinigung, neuer Markt, Zeit vor der Finanzkrise) sind viele Mitarbeiter in den Unternehmen auf Grund von guten Ergebnissen befördert worden. Sie bekamen Managementverantwortung, weil sie zuvor fachlich erfolgreich waren. Management selbst hatten sie jedoch nie gelernt und so waren und sind noch heute viele Entscheidungen dieser Manager durch Spontanität geprägt und nicht durch Anwendung des Handwerks „Führung“.

„Anhauen – umhauen – abhauen“, das war lange die Devise, nach der viele Vertriebsstrukturen auf „Kundenfang“ gingen. Der Shareholder - Value war wichtiger, als die aktive und vor allem langfristige Beziehung zum Kunden. Da heute Produkte austauschbarer und Konditionen vergleichbarer werden, müssen neue Wege im Vertrieb gefunden werden, um die Kundenbeziehung partnerschaftlich lebendig zu halten.

Diese Erfahrungen prägten meine Entscheidung, im Jahr 2009 die Tätigkeit des Seminarleiters für die Beljean AG zu übernehmen. Mein Ziel war es dabei, die gesammelten Führungs- und Vertriebserfahrungen der letzten 25 Jahre in den Bereichen

- Selbständiger Unternehmer
- Aktiver Vertrieb
- Führung von Technik und Vertrieb
- Nationaler und internationaler Vertrieb
- Aufbau von Vertriebsstrukturen

zu nutzen, um den Unternehmen zu helfen, ihre Führungs- und Vertriebsmitarbeiter für die kommenden Herausforderungen noch besser zu qualifizieren. Die Anbindung an die seit 1977 im Markt aktive Beljean AG war mir wichtig, um meinen Kunden ein hochwertiges und erfahrenes Programm anbieten zu können.

Im Jahr 2012 haben ich die Beljean Seminare AG dann von Rudolf Beljean übernommen, weil mir viele ehemalige SeminarteilnehmerInnen die Nachhaltigkeit der Seminare ausdrücklich bestätigt haben.

Schwerpunkte der Programme

1. Wir liefern nicht Rezepte, sondern eine Anleitung zur Veränderung der eigenen Vorstellung, arbeiten also an der Geisteshaltung der Teilnehmer.
2. Wir schulen nach Maß. Wir stärken damit die vorhandenen Stärken der Teilnehmer und erfüllen die Anforderungen der Auftraggeber. Die maximale Gruppengröße beträgt 12 Personen.
3. Bei uns wird aktiv durch Erleben gelernt. Ständige Interaktion und das eigene Erleben von Situationen in Übungen bilden die zentralen Inhalte.
4. Uns liegt die Nachhaltigkeit am Herzen. Unsere Programme sind so ausgelegt, dass wir 4 bzw. 5/6 Tage in einen Zeitraum von 3 – 4 Monaten miteinander arbeiten.
5. Durch dieses Intervall – Prinzip erreichen wir eine sofortige Umsetzbarkeit von Arbeitsergebnissen konkret am nächsten Tag.

Unser Leitbild

- Wir arbeiten mit Menschen, die angeregt durch das Beljean-Seminar, über sich hinauswachsen und dank einer neuen Einstellung sowie sinnvollerem Verhaltens echte Mehrwerte erzielen – sowohl im Beruf als auch im Privatleben finden werden
- Wir arbeiten für Unternehmen, die unterstützt durch das Beljean – Seminar, zu den Spitzengewinnern ihrer Branche heranwachsen oder gehören werden

Weitere Informationen über die konkreten Seminarinhalte und eine persönliche Ansprache finden Sie unter www.beljeanseminare.ch oder www.bcomseminare.de.