



Expertisen & Schwerpunkte

- Ethischer & authentischer Verkauf für Selbstständige und KMU
- Klarheit in Positionierung, Angebot und Kommunikation
- Entwicklung individueller Verkaufsprozesse
- Mentoring bei der inneren Haltung & emotionalen Stabilität im Business
- Strategieberatung zur Kundengewinnung & Umsatzsteigerung
- Einzel- & Gruppencoachings
- Integration von Mindset-Arbeit, Nervensystemregulation & Verkaufspsychologie

Berufserfahrungen

- 20+ Jahre Erfahrung im Vertrieb (u. a. Führung, Key Account, Sales-Coaching)
- Trainer & Coach in AVGS-Programmen für Gründungswillige & Arbeitssuchende
- Verantwortlich für Konzeption und Verkauf geförderter Weiterbildung
- Aufbau mehrerer Coaching- & Mentoringprogramme im Bereich Sales & Positionierung
- Tätigkeit im Finanz-, Immobilien- und Versicherungsbereich (B2B & B2C)
- Langjährige Begleitung von Einzelunternehmer:innen, KMU und Konzern in Coaching & Beratung

Aus- & Weiterbildungen

- Ausbildung zum systemischen Coach
- Ausbildung in Trauma-Integration, Körperarbeit & Embodiment
- Zertifizierter Trainer für ethischen Vertrieb
- Weiterbildungen in Human Design, Neuropsychologie & Verkaufspsychologie
- Plant Medizin-Protokoll-Arbeit & bewusstseinsorientierte Selbsterfahrung
- Erfahrung in Retreatleitung & transformativer Gruppenarbeit

„Kunden kaufen nicht deine Strategie – sie kaufen deine Haltung.“

Bewusster Verkauf beginnt dort, wo du aufhörst, dich zu beweisen.

Softskills

klar – präsent – einfühlsam – radikal ehrlich
– strukturiert – erprobt – pragmatisch –
tiefgründig – wertschätzend – zielorientiert
– verkörpert – ruhig – verbindend