

André Appel

53 Jahre aus Bremen

ProSale Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Vertriebsstrategien,

Social Selling und Freelancer

E-Mail: a.appel@prosale-appel.de

Mobil: +49 162 39 79 365



---

**ANALYSE + STRATEGIE + VERÄNDERUNG = ERFOLG**

---

**Berufserfahrung:**

5 Jahre	Abteilungsleiter Ticketing in der Fußball Bundesliga
3 Jahre	Vertrieb Papiergroßhandel, Deutschland und Benelux
13 Jahre	Vertrieb Druckindustrie
5 Jahre	Selbständiger Unternehmensberater

---

**Freelance:**

<b>2018</b>	9-monatige Beauftragung von XING (New Work SE)  Entwicklung und Umsetzung von Social Selling Strategien für B2B-Kunden von XING: amazon, personio, Vaillant, TetraPak und ca. 25 weitere Kunden aus den Segmenten Enterprise und KMU  Optimierung von Funktionen und Prozessen des Salestools XING ProBusiness.  Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien für Produkte und Dienstleistungen, rund um das Produkt XING ProBusiness  Teamlead Hunting
<b>2019</b>	2-monatige Beauftragung Tochter Volkswagen AG  Analyse und Optimierung der Strategie auf LinkedIn, Entwicklung des Prozesses für die Vorgehensweise des Salesteams auf LinkedIn  Vorbereitungen für die Implementierung Sales Navigator

- 2019** 6-monatige Beauftragung von XING (New Work SE)  
Teamlead Sales – XING ProBusiness  
Führung des Vertriebsteams für das Produkt XING ProBusiness, Pipeline Review, Kontrolle und Optimierung der Ergebnisse, Motivation, Leitung Sales Meetings und Optimierung von Prozessen
- 2022** 3-monatige Beauftragung academia GmbH  
Für die Ausgründung einer E-Learning Plattform der RWTH Aachen: Analyse und Optimierung der Salesprozesse, Optimierung Workflow in HubSpot (CRM), Leadgenerierung, Sales, Optimierung der Playbooks für Kaltakquise, Coaching & Mentoring Sales Team, Cold Calling, Sales Schulungsprogramme
- 2022/2023** 9-monatige Beauftragung secjur GmbH  
Sales für Datenschutz und Informationssicherheit, SaaS, Optimierung und Entwicklung von Salesprozessen, Optimierung Workflow HubSpot (CRM), Coaching & Mentoring Sales Team, Entwicklung und Schulung der Social Selling Strategie auf LinkedIn
- 2023** 6-monatige Beauftragung Plietsch GmbH  
Entwicklung und Umsetzung einer Salesstrategie B2B für Recruiting Plattform, erstellen von Prozessen und Playbook für das Salesteam, Schulung Salesteam und testen von Gesprächsleitfäden, messen und bewerten von KPI's, Reporting an die Geschäftsführung

---

**Beratung & Coaching:** Entwicklung und Umsetzung von digitalen Vertriebsstrategien im Umfeld von mittelständischen Unternehmen, Analyse und Implementierung von CRM-Systemen (HubSpot, Salesforce, Pipedrive und vergleichbaren Systemen), Automatisierung von Prozessen durch digitale Tools und Schulung der Mitarbeiter/-innen

---

Seminare im Bereich Social Selling für mittelständische Unternehmen aus den Segmenten: Industrie, Großhandel und Dienstleistungen

---

Coaching im Bereich Social Selling für Small Business und Soloselbständige aus den Segmenten: Beratung, Finanzen,

Handelsvertretungen, Dienstleistungen, Druckereien, IT,  
Agenturen, Ingenieure,

---

Beratung von Gewerkschaften in der Auswahl von  
Dienstleistern in der Druckindustrie

Vorbereitung von Dienstleistungsverträgen für eine langfristige  
Zusammenarbeit

---

Entwicklung und Umsetzung von Schulungskonzepten,  
Seminaren, Coachings und Webinaren, BAFA Berater  
Bundesministerium für Wirtschaft

---

BAFA-Berater nach den Kriterien des Bundesministeriums für  
Wirtschaft, Beratung von Unternehmen für die Beantragung von  
Fördergeldern bei Projekten im Bereich der Digitalisierung

---

Coaching eines Sales Teams in Havanna, Kuba für einen  
deutschen Reiserveranstalter für Individualreisen. Entwicklung  
und Umsetzung der Schulungskonzepte, Optimierung der  
Vertriebsprozesse und vorbereiten der Personen auf  
Führungsaufgaben.

---

**Fähigkeiten:**

Besonders ausgeprägte Stärke in der Analyse und Optimierung  
von Strukturen und Prozessen

Kommunikation auf allen internen und externen  
Hierarchieebenen

Führungskraft mit Vertriebsmindset

Digitalisierung von Vertriebsorganisationen

Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien

Hanseatischer Kaufmann mit den Grundsätzen: Verlässlichkeit,  
Zurückhaltung und Wagemut

Bremen, 04.09.2023