Marco Paffenholz

Hermann-Ehlers-Straße 99a
42109 Wuppertal - Germany

Geschäftlich:

Fon	+49 (0) 202 87 00 98 80
Fax	+49 (0) 202 87 00 98 81
Mobil	+49 (0) 171 53 15 38 3
E-Mail	kontakt@vertriebsleistung.de
Web	www.vertriebsleistung.de

Persönliche Daten

Geburtsname	Paffenholz
Geburtsdatum	01.04.1972
Geburtsort	Wuppertal
Staatsbürgerschaft	deutsch
Familienstand	geschieden
Kinder	keine
Vater	ehemaliger Verkaufsleiter/Prokurist
Mutter	ehemalige Justizfachangestellte

Ausbildung

09.1991 – 06.1993

Commerzbank, Wuppertal
Abschluss: Bankkaufmann mit IHK-Prüfung

Projektarbeiten während der Ausbildung

10.1992
- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Ausbildung in der Commerzbank“

09.1992
- Konzeption und Produktion eines Präsentationsvideos „Die Unfallverhütungsvorschriften in einer Großbank“

08.1982 – 06.1991

Gymnasium Siegesstraße, Wuppertal
Abschluss: Abitur

Beruflicher Werdegang

2003 – heute

selbstständig, Inhaber der NEWEST - Lösungen für Wachstum
Sales Creator, After Sales Experte, Berater, Coach, Moderator, Trainer

Erfahrungen und Kompetenzen:
- Ausbildung Vertriebsmitarbeiter/innen, insbesondere B2B
- Vertriebstraining und -coaching in Neukunden-, Bestandskundenakquisition und Außendienst, insbesondere B2B
- Training und Coaching von Führungskräften im Vertrieb, insbesondere B2B
- Beratung und Training Cross & Up-Selling zur Ertragsausschöpfung durch „Mehr- und Höherverkauf" im Verkaufsprozess
- Beratung: Konzeption und Realisation von Marketingmaßnahmen
- Vertriebliche Kommunikations- und Telefontrainings für Dialogmarketing, Handel und Industrie
- Beratung: Reorganisation von Sales & After Sales Prozessen
- Beratung: Reorganisation von Gesprächsstrategien in Sales & Tele Sales
- Interimsmanager: Aufbau und Ausbau von Vertriebseinheiten / Telefonmarketing / neue Geschäftsfelder
- Beratung: Nutzung digitaler Medien für Kundeninformationen und Mitarbeiterschulung
- Beratung: Erschließung neuer Kundenpotentiale
- Beratung: Reorganisation von Kundenbindung und -daten
- Beratung: Reorganisation effizienter Vertriebssteuerung und -controlling
- Beratung und Realisation zur Optimierung von Vertriebsprozessen
- Rekrutierung von Vertriebspersönlichkeiten

Zielgruppen
- überwiegend Geschäftskunden

04.1994 – 2002

selbstständig, Inhaber der Newest Events in Wuppertal
Eventmanager, Moderator, Projektleiter, Marketingberater

Erfahrungen: Beratung, Moderation, Projektarbeit
- Kreation, Konzeption und Realisation von Marketinginstrumenten
- Kreation und Realisation von Kundenbindungsinstrumenten wie Kartensysteme, Kundendatenbanken, Mailing, Newsletter
- Konzeption und Realisation von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Kreation, Konzeption, Realisation und Vermarktung von Eventprojekten, Präsentationen und Kampagnen für Unternehmen unterschiedlicher Branchen unter Einhaltung von Etat- und Gestaltungsvorgaben, CI
- Öffentlichkeitsarbeit und PR: Einbindung und Kooperationen mit lokalen, regionalen Medien und Fachpresse
- Moderation von Veranstaltungen wie Galas, Hörfunksendungen, Produktpräsentationen, Verkaufsveranstaltungen

Verantwortung
- fachliche und disziplinarische Verantwortung für bis zu 50 Personen
- Budgetverantwortung für bis zu 250.000 Euro

Zielgruppen
- Privatkunden
- Geschäftskunden

06.1993 – 04.1994

Commerzbank, Wuppertal
Bankkaufmann, Förderprogramm zum Privatkundenberater

Abteilung
- Privatkundenberatung
  Geldanlagen, Finanzierungen, Versicherungen
- Firmenkunden Electronic Banking
  Elektronischer Zahlungsverkehr
- Kreditabteilung
  Prüfung und Genehmigung von Finanzierungen
- Technik
  Elektronische Bearbeitung von Geschäftsvorgängen

Zielgruppen
- Privatkunden
- Geschäftskunden

Kenntnisse und Erfahrungen

Fremdsprachen
- Fundiertes Englisch in Wort und Schrift
- Großes Latinum

Weitere Kenntnisse und Erfahrungen
- Anwendung verschiedener Brainstorming-Methoden
- Anwendung von NLP-Techniken
- Konzeption und Realisation von themenspezifischen Vertriebsreferaten wie „Motivation abhängig von Kausalfaktoren“
- Kosten-Nutzen-Analysen von Marketingmaßnahmen
- Rhetorik, Verkaufs- und Abschlusstechnik

EDV-spezifische Kenntnisse und Erfahrungen
- Sehr gute Kenntnisse und Anwendung von Office und Windows
- Sehr guter Umgang mit EVA (VW/AUDI), ADP (Opel), Salesassistent (BMW)
- Sehr guter Umgang mit Gestaltungsanwendungen wie Corel, Photoshop
- Sehr gute Internetkenntnisse

Weiterbildung

- NLP-Basiskurse, Future-Excellence
- Referentenausbildung, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Führung I, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Motivation und Ziele, Nikolaus B. Enkelmann
- Sales Promotion I und II, Frank Lipp und Christian Klinsky
- Moderatorencoaching mit Lora Wiley, Endemol Entertainment
- Akademien A + B: Spontan-Rede-Training und Kreativität mit System, Carmen Thomas 1. Moderationsakademie für Medien und Wirtschaft

Trainings
- Projektarbeit „Leitbild für Wuppertal“ beim Stadtmarketingverein Wuppertalaktiv e.V.

Hobbys - Interessen

- Kochen
- Musik
- Joggen (ehem. Marathonläufer)
- Mountainbike
- Klettern im Hochseilgarten
- Quantenphysik
- Wellness
- Yoga

Ehrenämter

1986 – 1988 Jugendsprecher für den Barmer Turn Verein 1846 e.V.
1988 – 1990 Jugendsprecher für den Stadtsportbund Wuppertal e.V.
2010 Ehrenamtliche Mitarbeit bei der Dorstener Tafel e.V.

Persönlichkeit – Soft Skills

- Anstecken und zünden: Begeisterung und Funken
- Leben und vorleben: Leidenschaft und Motivation
- Anpassen und identifizieren: Affinität und Empathie
- Delegieren und führen: Teamfähigkeit und Zielorientierung
- Machen und tun: Aktion und Disziplin
- Entwickeln und planen: Kreation und Kino für Kopf und Herz
- Leisten und realisieren: Produktivität und System
- Denken und zielen: Strategie und Vision

Wuppertal, August 2023