

UNSER TRAININGSEXPERTE



Dennis Arntjen

„Es sind nicht die Dinge selbst, die uns beunruhigen, sondern die Vorstellungen und Meinungen von den Dingen.“

Kurzprofil:

Hybrider Vertrieb und Agiles Arbeiten außerhalb der IT. Für diese beiden Themen steht Dennis Arntjen. Neben seinem umfangreichen theoretischen Wissen und seiner fundierten Ausbildung, punktet er vor allem durch seinen starken Praxisbezug.

Dennis Arntjen begleitet seit vielen Jahren Unternehmen bei der Digitalen Transformation und bringt seine 20 Jahre umfassende Vertriebserfahrung außerdem dort ein, wo Unternehmen komplexe Herausforderungen zu bestehen haben.

Mit Herzblut, jeder Menge Begeisterung für den Vertrieb und der festen Überzeugung, dass unsere immer komplexer werdende Arbeitswelt neue Methoden der Zusammenarbeit braucht, steht er „seinen“ Trainings-Teilnehmer zur Seite.

Dennis Arntjen ist immer dann der richtige Trainer, wenn es darum geht mit viel Praxisbezug alle Themen rund um hybriden Vertrieb, Digitalisierung und neue Arbeitsmethoden einzuüben und anzuwenden.

Trainingsformat:

- Präsenztraining
- Live-Online-Training
- Modul der OnlineAKADEMIE

Trainingsthemen:

Führung

Ziele & Werte
Change & Chance
Teams & Stärken
Agile Führung
Hybride Führung
Digital Leadership

Vertrieb

Agil & Digital
Hybrider Vertrieb
Social Selling
Remote Selling

Berufserfahrung:

- 15 Jahre Vertriebserfahrung als Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter, Key-Account-Manager und Vertriebsleiter Key-Account-Management
- Seit mehr als 5 Jahren Selbständig als Berater und Trainer für Hybriden Vertrieb und Agile Arbeitsweise außerhalb der IT

Arbeitssprachen:

- Deutsch

Branchenkenntnisse:

- IT & Telekommunikation
- Bürodienstleistungen
- Internet & Multimedia

Bisherige Trainingsprojekte

- Santander Consumer Bank AG
- Basalt AG
- Hako GmbH
- Siemens AG

Trainingserfahrung:

5 Jahre

Aktiv bei BUHR&TEAM seit...:

3 Jahren

Qualifikationen:

- Trainerausbildung
- Augenhöhe Wegbegleiter