

Profil – Berater und Business Coach/ Business Advisor

Dr. Albrecht Nikolaus Rauch MA
Business Integrations Services GmbH
 Steinkirchnerstraße 17
 81475 München
 Tel.: +49 (89) -75509104
 Fax: +49 (89) -75509105
 mobile: +49 172 7160236
 E-mail: info@bi-s.com

Jahrgang: 1955
 Trainer/Coach: 1997
 Ausbildung/Studium: Promotion, Magister; MBA

ZUSATZ-QUALIFIKATION

- Executive Development Program, Babson College, USA, Massachusetts
- Multiprojektmanagement (spez. im Bildungsbereich)
- Strategischer Verkauf nach Miller Heimann
- diverse Themen der selbst geleiteten Serviceacademie (SPIN/ MBTI/ ITIL)
- Balanced Scorecards

BERUFSERFAHRUNG

- Geschäftsführung Beratungsgesellschaft
35 MA **3 Mio €**
- Aufbau und Leitung einer Akademie P&L für
16.000 MA **10 Mio €**
- Integrationsprojektmanagement für Leistungserbringung mit Vertrieb für ca. 4000 MA **5 Mio €**
- Bereichsleitung Strategie weltweit für **1,5 Mrd. €**
- Vertriebsleitung Süddeutschland **30 Mio €**
- Dienstleistungsvertrieb Süddeutschland **4 Mio €**
- Leitung Leistungserbringung Software- und Datenmigration **1,5 Mio €**

DERZEITIGE FUNKTION

- Geschäftsführender Gesellschafter der Business Integration Services GmbH seit 2002
- Businessangel Unternehmerforum Mittelstand
- Mitglied der Marketingclubs München
- Bisher Betreuung/ Coaching von ca.120 Verkäufern/ 10 KeyAccountmanagern/ 15 Vertriebsleitern/ 5 Geschäftsführern mit den Schwerpunkten Großkundenentwicklung/ Opportunitymanager/ Umsetzung von Vertriebsprojekten > 500 K€/ Businesspläne > 95 Mio €/ Partnermanagement/ Portfoliomanagement

ARBEITSSCHWERPUNKTE

- Führung und Arbeitsfokussierung in Leitungsfunktion
- Delegationsmanagement
- Aufbau von Vertriebsorganisationen spez. Key Accountmanagement
- Begleitung von Vertriebs-transformationsprojekten bei der Entwicklung und Umsetzung
- Teamarbeit in Vertrieb und Betrieb
- Erstellung von Geschäftsplänen > 50 Mio €



BRANCHEN/KLIENTEL

- Technologie/ IT- Produkte und Dienstleistungen
- Automobilzulieferer
- Training
- Schwerindustrie
- Chemie
- Outsourcing

BESONDERHEITEN

- systemischer Ansatz
- Motivationsgabe
- hohe Koordination
- breitbandiges Allgemeinwissen

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Integration und Wissenmanagement: Wissensmgt.-Workshops im Vertrieb
- 10 Punkte für den erfolgreichen Verkauf