

Das VERTRIEBSHELDEN- Kompetenzteam

Ingo Hauswirth

Positionierung/Profession

Berater und Coach für die qualifizierte Suche, Auswahl und Entwicklung von Fach- und Führungskräften, branchenübergreifend und spezialisiert auf Vertriebsthemen. Gründer und Inhaber von HAUSWIRTH & FRIENDS.



Expertise

Meine berufliche Heimat ist seit über 20 Jahre die Personalberatung mit Spezialisierung auf Vertriebs- und Führungspositionen sowie der internationale Vertrieb in leitender Funktion bei marktführenden Top-Unternehmen verschiedener Branchen.

Nach sechs Jahre langer Tätigkeit als Senior Consultant einer führenden Personalberatung erfolgte der Wechsel auf die Kundenseite und damit die Übernahme europaweiter Vertriebsverantwortung zunächst im Luxussegment, später in der Möbel-, Logistik- und Textilbranche. Ausgestattet mit wertvollen Erfahrungen und einem hervorragenden Netzwerk gründete ich Anfang 2018 HAUSWIRTH & FRIENDS.

So verfüge ich heute über mehrjährige Erfahrung des Beraters und weiß, worauf es bei der gezielten Ansprache von potenziellen Kandidaten ankommt. Zudem bin ich aus eigener Erfahrung bestens mit den Mechanismen unterschiedlicher Märkte vertraut und lasse sehr praktische, operative Erfahrung in meinen Beratungsprozess einfließen.

Die Basis für meine berufliche Laufbahn: Ausbildung zum Industriekaufmann, erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre sowie ein Diploma in Languages and International Trade der Universität Portsmouth, GB.

Als zertifizierter Lizenzpartner der INSIGHTS MDI International Deutschland GmbH setze ich heute diverse Diagnostikinstrumente zur Talenterkennung und Potenzialentwicklung ein - immer dann, wenn es zielführend und sinnvoll ist.

Leidenschaft

Für mich steht der Mensch als entscheidender Erfolgsfaktor des Unternehmens im Mittelpunkt. Ich widme mich voll und ganz meiner Leidenschaft für die richtige Personalauswahl und die Entwicklung des Mitarbeiters im Vertrieb. Nur ein Mitarbeiter, der gezielt seinen Neigungen und Fähigkeiten entsprechend

eingesetzt wird, kann authentisch sein, sein ganzes Potenzial entfalten und so dem Unternehmen einen echten Mehrwert zur Verfügung stellen.

Arbeitsweise

Ich berate hands-on, lösungsorientiert, ganzheitlich und mit einer positiven Grundhaltung. Meine Arbeitsweise ist transparent und ich lege Wert auf laufende Kommunikation und Information. Meine breit angelegte Berufserfahrung erlaubt es mir, auch mal „out of the box“ zu denken. Insgesamt verstehe ich mich sehr viel mehr als beratender Kollege, denn als externer Berater.

Motto

Der Mensch als Erfolgsfaktor



Ganz genau das, was Sie brauchen.

Es gibt bei den VERTRIEBSHELDEN keine Standardmethoden oder Baukasten-Angebote. Alleine Ihre Anforderungen und Ziele bestimmen, was wir für Sie tun. Unsere Leistungen basieren auf einer Vielzahl von Erfahrungswerten. Dadurch garantieren wir ihren nachhaltigen Wirkungserfolg. Informieren Sie sich jetzt:

Anrufen: +49 40 27 88 96 36
Schreiben: mgrand@vertriebshelden.net