



Dirk M. Schlotthauer

Verkaufs- und Managementtrainer

Partner im Institut für Wirtschaftspädagogik (IWP),

IWP-Team GmbH & Co. KG

„Lösungen finden statt Probleme analysieren.“

Ausbildung & Berufserfahrung:

- Studium der Betriebswirtschaft (Abschluss: Diplom-Betriebswirt, BA)
- Ausbildereignungsprüfung - ADA-Schein
- Key Account Manager
- Verkaufs- und Niederlassungsleiter
- Vertriebs-Geschäftsführer

Seminarschwerpunkte:

- Verkaufstraining für Innen- und Außendienstmitarbeiter
- Telefontraining, Telefonmarketing und Telefonverkauf
- Kommunikations- und Teamtraining, Teamentwicklung und Coaching
- Führungstraining für leitende Angestellte
- Spezialseminare wie Key Account Management, Controlling, etc.
- ausgewählte Trainings in französischer Sprache



Referenzprojekte:

- Siemens Building Technologies, Rhein/Main GmbH & Co. oHG, Frankfurt am Main, D
- IONTO-COMED GmbH, Karlsruhe, D
- Neumayer Tekfor Holding, Hausach, D
- BEZEMA AG, Montlingen, CH
- MAFELL AG, Oberndorf, D
- Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V., Freiburg, D
- GERICKE HOLDING AG, Regensdorf/Zürich, CH
- LS telcom AG, Lichtenau, D
- Oxaion AG, Ettlingen, D
- AMEC SPIE GmbH, Karlsruhe, D
- MEA AG, Aichach, D
- HOBART GmbH, Offenburg, D
- Sander Umformtechnik, Renchen-Ulm, D
- ALNO AG, Pfullendorf, D

In verschiedenen Industriebranchen hat Dirk M. Schlotthauer seine umfangreichen Verkaufs- und Führungserfahrungen gesammelt. In seiner über 25-jährigen Tätigkeit, zuletzt als Vertriebs-Geschäftsführer in einer Handelsorganisation, hat er die spezifischen Anforderungen des Verkaufens beim Endkunden, im Key Account-Bereich und der Führung und Motivation seiner Mitarbeiter kennen gelernt und erfolgreich praktiziert.

Seit den neunziger Jahren trainiert Dirk M. Schlotthauer als Partner und selbstständiger Trainer Mitarbeiter in den verschiedenen Bereichen erfolgreicher Vertriebsorganisationen.