

Erhard Lenz

Training, Beratung, Executive Coaching

Master-Trainer perfect training



Anspruch „Es ist mein Anspruch an die von mir begleiteten Menschen, dass sie jede Chance nutzen, denn es gibt kein Fundbüro für verpasste Gelegenheiten. Training und Coaching bieten beste Gelegenheiten, sich zu steigern und ich sehe es als meine Verantwortung, dafür zu sorgen, dass Teilnehmer und Coachees in der Arbeit mit mir den maximalen Effekt realisieren können.“ – Erhard Lenz

Seine multinationale und interkulturelle Berufs- und Lebenserfahrung gepaart mit unternehmerischem Ehrgeiz ist die Grundlage seines anspruchsvollen Trainings- und Coachings.

Erfahrung Studium der Elektrotechnik und Betriebswirtschaft an der FH Köln.

1982 im internationalen Vertrieb eines deutschen Konzerns. 1984 Vertriebs-Geschäftsführer des australischen Tochterunternehmens – Start „auf der grünen Wiese“, Aufbau der Standorte und Einzugsgebiete Melbourne, Sydney und Adelaide
1990 Rückkehr nach Deutschland, Akquisition geeigneter ehemals ostdeutscher Betriebe
1992 Übersiedelung nach Österreich, Geschäftsführung einer Beteiligungsgesellschaft, Vertrieb von Investitionsbeteiligungen
Selbstständige Unternehmensberatung, Verkaufsförderung, Verkaufsmanagement, Marketing und Training
1999 Key Account Manager perfect training Österreich
2000 Trainer- und Executive Coach für Führung, Verkauf und Team-Entwicklung und Account Manager für ausgewählte Auftraggeber perfect training international
Sprachen: Deutsch, Englisch

Auswirkung Als Berater, Trainer und Coach bewirkt er nachhaltige Entwicklung in den Aufgabenstellungen:

- Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie, Konzeption von Vertriebsprozessen
- Entwicklung strategieorientiertes Führungsverhalten auf Executive-Level
- Steigerung Ihrer Führungswirkung im zielorientierten Führungs-Dialog mit Mitarbeitern
- Verhaltenstraining für erfolgsrelevante Lernziele im Verkauf
- Team-Entwicklung zur Steigerung der Synergien im Vertrieb