



Kai- Uwe Benthack
<b>Name des Unternehmens:</b> benthack personal entwicklung gmbh
<b>Kontaktadresse:</b> Straße: Südportal 1 Ort: 22848 Norderstedt Tel.: 040 309888 10 Fax: 040 309888 99 Mail: <a href="mailto:kai-uwe.benthack@b-pe.de">kai-uwe.benthack@b-pe.de</a> Internet: <a href="http://www.b-pe.de">www.b-pe.de</a>



A) Coachingprofil	
<b>Ausbildung</b>	1978 Ausbildung zum Industriekaufmann 1993 Fernstudiumsabschluss zum staatl. gepr. Betriebswirt 2001 Ausbildung zum Trainer und Coach 2004 Zertifizierung als „Positive Power Trainer“ 2007 Zertifizierung als „DISG Persönlichkeitscoach“ 2011 Zertifizierung als „DISG Teamcoach“
<b>Berufserfahrungen</b>	1979 Vertriebs- und Servicesupport in Frankfurt 1982 Produktmanagement für Investitionsgüter 1990 Marketing Service Management 1994 Vertriebsmanagement technische Großhandelsprodukte 1995 Internationales Produkt- und Vertriebsmanagement 1997 Internationales Competence Center Management 1999 Internationales Service Management 2000 Gründung von benthack direkt marketing
<b>Derzeitige Funktion</b>	Geschäftsführer und Gesellschafter von benthack personal entwicklung gmbh
<b>Arbeitsfelder / Arbeitschwerpunkte</b>	1. Training und Coaching  2. Entwicklung von PE-Konzepten und Beratung  3. Marketing und Vertrieb



<p><b>Arbeitsfelder / Arbeitsschwerpunkte hinsichtlich der jeweiligen Beratungsphilosophie/ des Beratungsansatzes</b></p>	<p>1. <b>Trainings- und Coachingmaßnahmen</b> erstrecken sich auf die erfolgreiche und persönlichkeitsorientierte Selbstorganisation, den Aufbau von Teamdynamik, die wirkungsvolle Gestaltung von Marketing- und Vertrieb sowie die Stärkung des Führungsverhaltens. Der/ die Teilnehmer werden individuell eingestuft und hinsichtlich Kenntnis und Anwendung maßgeschneidert und gezielt entwickelt.</p> <p>2. <b>Die Themen Führung, Erwartungen der Kunden, Mitarbeiter sowie Prozesse</b> werden anhand von 28 Themengebieten analysiert und bewertet. Auf dieser Basis werden individuelle Aktionen erarbeitet und umgesetzt, die zu einer nachhaltigen und messbaren Verbesserung der Unternehmenssituation führen.</p> <p>3. <b>Marketing</b> bedeutet die Führung des Unternehmens vom Markt her. In diesem Zusammenhang wird eine praxisorientierte Marketingstrategie entwickelt und die Umsetzung geplant bzw. begleitet.</p>
<p><b>Projekterfahrungen</b></p>	<p>Zu 1.) Training bzw. Coaching von Führungs- und Vertriebskräften mittelständischer Unternehmen im technischen Investitionsgüter- und Dienstleistungsmarkt sowie im Umfeld von Stadtwerken in Deutschland</p> <p>Zu 2.) Durchführung von Unternehmensanalysen in mittelständischen Unternehmen</p> <p>Zu 3.) Entwicklung, Realisierung und Auswertung von Marketing Plänen sowie Steuerung von messbaren Direktmarketingprojekten</p>
<p><b>Branchenerfahrungen</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verarbeitendes Gewerbe / Produktion / Industrie</li> <li>• Bau / Handwerk</li> <li>• Automobil + Handel (Groß- und Einzelhandel)</li> <li>• Dienstleistungen (ohne Gastronomie / Tourismus)</li> <li>• Stadtwerke und öffentliche Dienstleistungen/</li> <li>• Service- und technische Dienstleistungen</li> <li>• Vertriebs und Führungskräfte</li> </ul>



B) Unternehmensprofil	
<b>Daten und Fakten</b>	Gründung: 1.1.2001 Rechtsform: GmbH Anzahl MA: 15 Qualifikation der MA: kaufmännische Angestellte
<b>Unternehmensphilosophie &amp; Beratungsansatz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wir bieten auf der Grundlage einer vertrauensvollen Partnerschaft Personalentwicklungsdienstleistungen zur messbaren Steigerung des Unternehmenserfolges an.</li> <li>Durch maßgeschneiderte PE-Konzeptionen, Trainings, Coachings sowie Beratungen unterstützen wir unsere Geschäftspartner darin, Menschen für ihre Produkte und Dienstleistungen in messbarer Weise zu gewinnen und langfristig zu begeistern!</li> </ul>
<b>Beratungsfelder / Tätigkeitsbereiche</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Unternehmensanalyse:</b> Fitnesscheck für den Mittelstand nach der TEMP-Methode: Teamchef, Erwartungen der Kunden, Mitarbeiterqualifikation sowie Prozesse</li> <li><b>Trainings, Workshops sowie Coaching:</b> Selbstorganisation stärken, Teamdynamik entwickeln, Marketing &amp; Vertrieb optimieren, Führung ausbauen, Persönlichkeit einschätzen</li> <li><b>Marketing und Vertrieb:</b> Marketingziele, Marketingpläne, Vertriebsprozesse und konkrete Marketingaktionen entwickeln, planen und umsetzen</li> </ul>
<b>Branchenerfahrungen</b>	Der Schwerpunkt liegt im Investitionsgütergeschäft (IT- sowie Elektroindustrie), technische und öffentliche Dienstleistungen sowie im Automobilmarkt
<b>Sprachkenntnisse</b>	Deutsch - Englisch
<b>Kooperationspartner des Unternehmens</b>	Fa. Verkaufsimpulse, Rehorst Fa. Reichert Consult, Grasberg Fa. Tempus, Giengen Fa. PERSOLOG, Remchingen
<b>Referenzen</b>	Kirsten Siedler, Fa. Sartorius Göttingen Bernd Kussmaul, Auto Wichert, Hamburg Holger Reichert, Reichert Consult Burkhard Korbmacher, Fa. SIEMENS Hamburg Stefan Witt, Volksbank Elmshorn