

Klaus Niemöller

Diplom Kaufmann
Systemischer Business Coach (dvct & DVNLP)

Jahrgang 1961

Klaus Niemöller steht für ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen bei Beratungs-, Trainingsprojekten und im Coaching. Er versteht sich als ein interaktiver Unterstützer und Prozessbegleiter zur eigenverantwortlichen Lösungsfindung seiner Kunden.

Er sichert nachhaltige und vertrauensvolle Lösungen für Kunden – dabei immer professionell, wertschätzend, konkret, weit- sowie umsichtig.



| | | |
|--|--|--|
| Berufserfahrung | 5 Jahre | Lufthansa Technical Training GmbH Head of Sales Support / - Produktmanagement |
| | 5 Jahre | Deutsche Telekom AG T-Punkt Vertriebsgesellschaft GmbH Leiter T-Punkt Business in Frankfurt Main T-Systems International GmbH Senior Manager Corporate Marketing & Brand Management |
| | 6 Jahre | SanTerra Vertriebs GmbH; Geschäftsführung sowie Schäfer & Partner GbR - Marketing & Vertriebsconsulting |
| | 3 Jahre | GenoConsult GmbH Unternehmensberater und Projektleiter für Banken |
| | 7 Jahre | Selbständiger Unternehmensberater & Interimsmanager für Marketing, Kommunikation und Verkaufsprojekte |
| | 3 Jahre | Handelsvertreter für Alfa Metalcraft Corporation (AMC) |
| Qualifikationen / Weiterbildungen | | Studium Betriebswirtschaftslehre Johann Wolfgang von Goethe Universität in Frankfurt/M. Systemischer Business Coach (zertifiziert nach dvct und DVNLP) NLP Coach, Practitioner & Master (DVNLP) Train the Trainer u.v.m. |
| Branchenerfahrung | Luftfahrt Banken & Versicherungen IT & Telekommunikation Gesundheitsmarkt | Aus- & Weiterbildung Unternehmens- & Kommunikationsberatung Internet & Software Nahrungsergänzungsmittel |
| Business Coaching Schwerpunkte | <u>Kernkompetenzen:</u> Führungsstil – Kompetenzerweiterung – Konfliktlösung - Change Management – Stressbewältigung – Moderation – Unterstützung bei der Lösungsfindung akuter Probleme im Unternehmen | |