



Werdegang

Selbständigkeit:

2002 - heute

Geschäftsführer:

IT Vertriebs & Consulting

Agentur GmbH

Selbständigkeit:

2007 - heute

Experte für

Vertriebswachstum

CHRISTOPH SCHULTE



Kernkompetenzen

**Lassen Sie uns Wachstum
als System implementieren!**



Über mich

Ich denke ganzheitlich, fördere und fordere mein Gegenüber.

Ich liebe es unterstützend tätig zu sein und schenke anderen Menschen das Vorvertrauen.



Meine Werte



ergebnisorientiert



ganzheitlich



verlässlich



flexibel+
veränderungsbereit



verbunden

Ergebnis-
orientiert

ganzheitliches
Denken

Fokus

Transformation

selbstständiges
Arbeiten

Kontaktaufnahme

Tel: +49 2933 7879 99-0 - Email: c.schulte@vertriebswachstum.com

www.vertriebswachstum.com



Warum Vertriebswachstum ein Thema ist!

Heute unterstütze ich Unternehmen dabei, aus Ihren einzelnen Vertriebsbausteinen ein schlagkräftiges vernetztes Wachstum zu entwickeln und anzuwenden. Somit Sie sich noch erfolgreicher am Markt positionieren und nachhaltig im Vertrieb handeln können.

Im **Jahr 2017** habe ich das ganzheitliche Consulting für das Vertriebswachstum ins Leben gerufen. Der Anlass war, dass ich erkannt hatte, das Unternehmen nicht nur ein CRM-System, sondern eine ganzheitliche, zuverlässige und vertrauenswürdige Leistung für das Vertriebswachstum benötigen!

Damit ich den Unternehmen eine ganzheitliche und qualitative Leitung anbieten kann, habe ich bei der besten

Ausbildungsakademie am Markt, den **Neuro Resonanz**

Practitioner und den **Neuro Resonanz Trainer** absolviert. Dieses Wissen lebe ich in meine tägliche Arbeit und kann so aus dieser Haltung heraus agieren. Meine Arbeit ist mehr als Vertrieb - der Mensch mit all seinen Facetten und Bedürfnissen steht bei mir im Mittelpunkt.

Im **Jahr 2002** gründete ich die IT Vertriebs & Consulting Agentur GmbH. Ab dem Jahr 2003 habe ich dort CRM-Systeme von unterschiedlichen CRM-Anbietern implementiert.

Es waren bis heute weit über 100 CRM-Installationen, die ich getätigt habe um erfolgreich + gewinnbringend für meine Kunden implementiert habe.



Meine Werte

Meine Werte sind die Basis und die Messgröße in meiner täglichen Arbeit und dienen mir als Qualitätskompass.



ergebnisorientiert

Ich mag die stetige Prozessüberprüfung und analyse im Hinblick auf die Machbarkeit und Ergebnisorientierung.



ganzheitlich

Ich denke ganzheitlich und über den Tellerrand hinaus, weil dieses ein Kernwert für mein Handeln und mein Coaching ist.



verlässlich

Die Verlässlichkeit ist eine Fähigkeit, die in den Absprachen und den Projekten zum Tragen kommt. Wird ein Ergebnis und deren Ziele definiert werden diese verfolgt.



verbunden

Die Verbundenheit zu meinen Kunden, zu der geschäftlichen Tätigkeit und den Menschen ist einer der wichtigsten Werte, die ich mitbringe.



flexibel +
veränderungsbereit

Ich liebe die Herausforderung, mich auf jede neue Aufgabe flexibel einzustellen.
Jede Veränderung biete mir die Möglichkeit dazuzulernen und somit besser zu werden.



Meine Kernkompetenzen

Ergebnis-
orientiert

Ohne Ergebnis keine Ziele!

Die Orientierung an einem definierten Ergebnis führt dazu, dass die einzelnen Ziele sich aufbauen und sich nach dem Ergebnis ausrichten.

ganzheitliches
Denken

Ganzheitliches Denken erzeugt Netzwerkstrukturen!

Das ganzheitliche Denken entsteht dann, wenn ich die Aufgabenstellung verstanden habe. Nun werden die entstehenden Dinge miteinander verknüpft, so dass ein ganzheitliches Netzwerk entsteht.

Fokus

Ein Sprichwort sagt es:

In der Ruhe liegt die Kraft des Erschaffens.

Transformation

Aus vielen Elementen entsteht durch Transformation ein starkes Ganzes!

Ich visualisiere das Potenzial der Transformation und setze dies dann in meiner Arbeit um, die dann zum gewünschten Ergebnis führt.

selbstständiges
Arbeiten

Ich arbeite selbstständig + kreativ und behalte das Ergebnis meines Kunden im Blick.