

PROFIL JENS LÖSER
GRÜNDER VON LÖSER CONSULTING



Jens Löser Lebenslauf	Seite 03
Jens Löser – Speaker & Sales Expert	Seite 04
Jens Löser als Buchautor	Seite 05
Jens Löser als Verkaufsexperte	Seite 06
Praxiswirksamkeitsgarantie	Seite 07
Auszeichnungen	Seite 08
Kundenstimmen	Seite 09
Auswahl Referenzen	Seite 10
Kontaktdaten	Seite 12

Beruflicher Werdegang

- 2016 Veröffentlichung des (Sozial-)Akquise-Ratgebers „Single sucht Frosch – So verkaufen Sie (sich) richtig“
- Seit 2007 Speaker & Sales Expert
- Seit 2002 Selbständiger Verhaltenstrainer - Gründung von Löser Consulting
- 2000 - 2001 Verhaltenstrainer Pawlik Sales Consulting AG
- 1995 - 1999 Automobilverkäufer BMW Niederlassung Berlin
- 1992 - 1995 Verkaufsberater und Verkaufsleiter BMW Autohaus Kramer in Wittenberg
- 1990 – 1992 Key Account Manager Coca Cola Deutschland

Ausbildungen/ Qualifikationen

- 2002 – 2004 Studium der Erwachsenenpädagogik an der Humboldt Universität Berlin (berufsbegleitendes Aufbaustudium)
- 2009 – 2009 Zertifizierter Trainer für das persolog Persönlichkeitsmodell
- 2000 – 2000 Trainerausbildung „Geprüfter Trainer und Berater BDVT“
- 1996 – 2000 Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin (berufsbegleitendes Abendstudium)
Thema der Diplomarbeit: “Möglichkeiten der Erhöhung des Wirkungsgrades von Trainingsmaßnahmen – Am Beispiel der Pawlik Sales Consulting AG“

JENS LÖSER

SPEAKER & SALES EXPERT



Als Speaker & Sales Expert ist Jens Löser einer der begehrtesten Top-Speaker Deutschlands und an ca. 150 Tagen im Jahr für seine Kunden auf der Bühne. Dabei wirkt er als leidenschaftlicher Initiator einer ganz neuen Denke im Vertrieb.

Mit außergewöhnlichen Erlebnisübungen und Experimenten begeistert der Top-Speaker sein Publikum spielerisch für die Themen seiner Vorträge. Er lässt seine Zuhörer lachend über die eigenen Glaubenssätze nachdenken und setzt dabei bleibende Impulse und Inspirationen frei.

Jens Löser bietet als Vertriebsexperte praxisnahes Infotainment auf höchstem Niveau. Seine Maxime: Vertriebserfolg durch Leidenschaft und Professionalität.

Besuchen Sie den Sales Expert im Netz unter

www.jensloeser.de

Oder auf Facebook unter

www.facebook.com/JensLoeser.speaker

JENS LÖSER
Speaker & Sales Expert





Jens Löser's Erfolgsvortrag, in dem Verkäufer vom Flirten für's Verkaufen lernen, gibt's auch als Buch. Es enthüllt viele wertvolle Akquise-Tipps der Top-Verkäufer.

Ein amüsanter, unterhaltsames Buch für Singles auf Partner- und Verkäufer auf Kundensuche gleichermaßen – mit direkt umsetzbaren Tipps und einprägsamen Cartoons von Stefan Wirkus. Aha-Erlebnisse garantiert!

Softcover ISBN: 978-3-658-11240-0

eBook ISBN: 978-3-658-11241-7

JENS LÖSER

ALS VERKAUFSEXPERTE IM TV





Wir gewähren Ihnen unsere **Praxiswirksamkeitssgarantie**.

Das heißt:

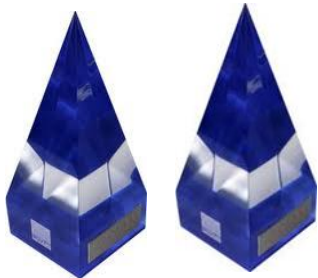
Wenn die Teilnehmer einer Personalentwicklungsmaßnahme einschätzen, dass diese ihnen für ihre Arbeitspraxis nicht weiterhilft, zahlt der Kunde nur die Hälfte des vereinbarten Honorars.

Diese Garantie geben wir seit dem Jahr 2000.

Sie wurde bei ca. 3.000 Trainingstagen der GMW Group jährlich noch nie eingelöst.

AUSZEICHNUNGEN

ALS PARTNER DER GMW GROUP



Internationaler deutscher Trainingspreis
des BDVT in Silber 2007 & 2012



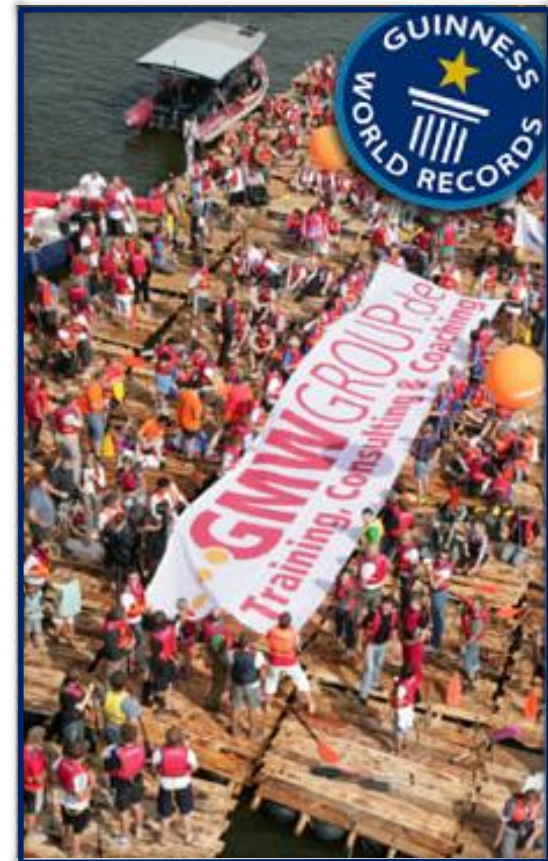
Coaching Award 2008



Semigator-Empfehlung



DEKRA-Zertifizierung



»Wir möchten uns ganz herzlich bei Ihnen für den erfolgreichen Tag hier im Haus bedanken. Es hat uns sehr weiter geholfen und nebenbei auch noch Spaß gemacht. Wir freuen uns auf den weiteren Termin hier im Haus.«

Thomas Schneider EUROHUNT GmbH

»Vielen Dank nochmals für Ihr Training. Ich habe durchweg gute Rückmeldungen bekommen und freue mich auf ein baldiges Wiedersehen.«

Patrick Henkel Geschäftsführer Porsche Zentrum Berlin-Potsdam

»Vielen, vielen dank für zwei kurzweilige, interessante und erfrischende Tage in Schloss Liebenberg.«

Rico Kirst, DKB Grund

»Seit 2010 arbeiten wir sehr erfolgreich mit Herrn Löser im Bereich Training und Coaching unserer Verkäufer zusammen.

Seine frischen Ideen und sein branchenübergreifendes Fachwissen im Verkauf begeistern unsere Verkäufer.«

Jens Kaul, Teamleiter Verkauf Nutzfahrzeuge Daimler AG
Niederlassung Berlin

»Sehr geehrter Herr Löser, mein Team und ich haben bei Ihnen einen tollen Nachmittag erleben dürfen.

Die Teamentwicklung hat nicht nur mir, sondern auch meiner Mannschaft viel Spaß bereitet und hat zu einem besseren Miteinander beigetragen.

Dafür ein herzliches Dankeschön.«

Simon Reif, Verkaufsleiter Nutzfahrzeuge Daimler AG
Niederlassung Koblenz

AUSWAHL REFERENZEN



AUSWAHL REFERENZEN



Süddeutsche Zeitung TV

MENNEKES®

mp



Mubea
light.efficient.global.

RATH

OTO

dbl service
Miettextilien



integrata

MELLE
Dachbaustoffe GmbH



LASE
Industrielle Lasertechnik GmbH



MSA
The Safety Company

Die Bahn DB



SIEMENS



Jens Löser

10 Jahre Automobilverkäufer und Verkaufsleiter

Studium der Betriebswirtschaft und Erwachsenenpädagogik

Über 30 Jahre Erfahrung im Verkauf

Über 2.500 Trainings-, Coaching-, Beratungstage insgesamt

Erfolgreicher Speaker

Gewinner Deutscher Trainingspreis 2007 und 2012 im Team der GMW Group

**Detaillierte Referenzen - Ziele, Inhalte, Erfolge,
Ansprechpartner - gern auf Anfrage**

Jens Löser

Löser Consulting

Am Friedrichshain 3

10407 Berlin

Telefon +49 30 44 717 233

Telefax +49 30 44 717 234

Mobil +49 171 614 55 40

www.loeser-consulting.com

Jens.loeser@loeser-consulting.com