

# PROFIL THOMAS MÜLLER

## TRAINER UND COACH



Thomas Müller Lebenslauf	Seite 03
Thomas Müller – Trainer & Coach	Seite 04
Praxiswirksamkeitsgarantie	Seite 05
Auszeichnungen	Seite 06
Kundenstimmen	Seite 07
Auswahl Referenzen	Seite 08
Kontaktdaten	Seite 09

### Beruflicher Werdegang

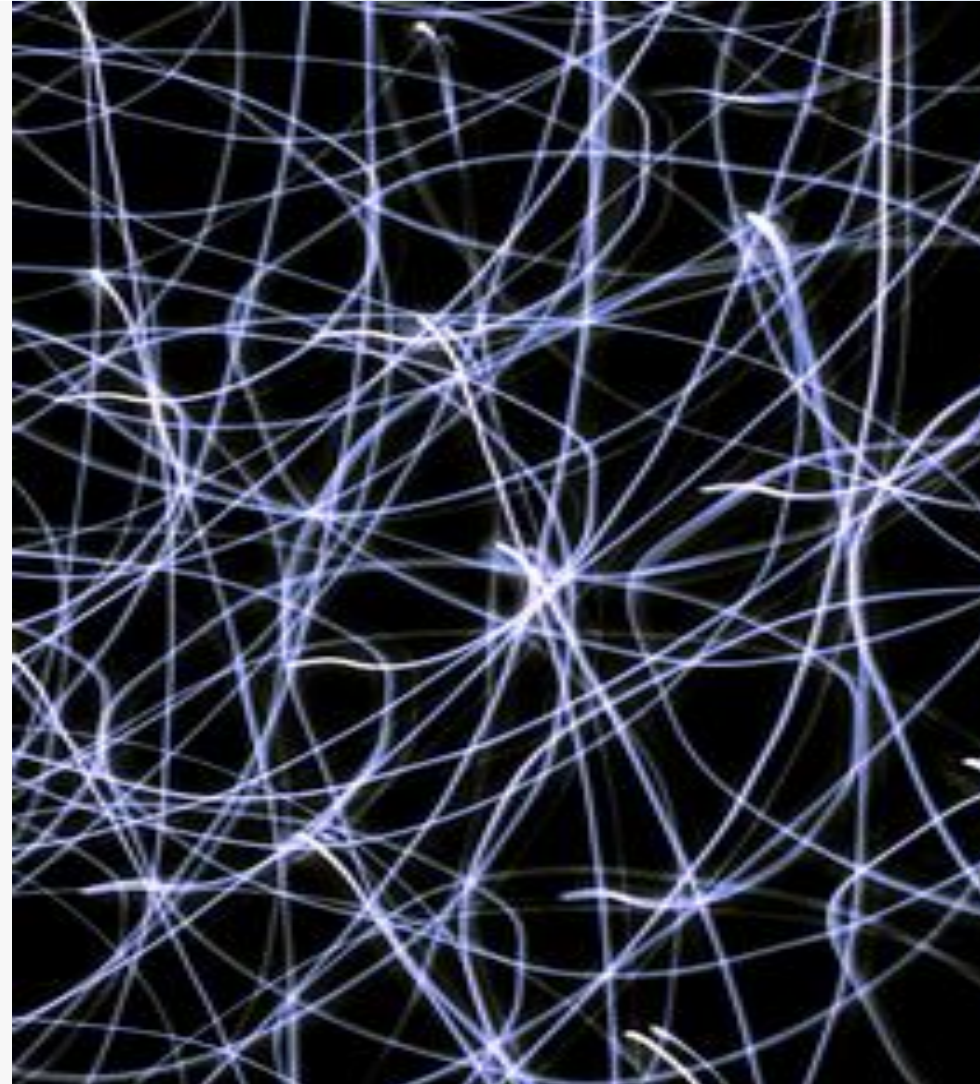
- Seit 2013 Sales Trainer und Coach
- 2010 – 2013 Key Account Manager der CWS-boco Deutschland GmbH
- 2009 - 2010 Vertriebstrainer der CWS-boco Deutschland GmbH
- 2005 - 2009 Produkt- und Vertriebstrainer der Gillette GmbH & Co. OHG
- 2005 - 2007 Account Manager der TomTom Deutschland GmbH
- 2003 – 2005 Regionalleiter und IT Trainer für Hewlett Packard

### Ausbildungen/ Qualifikationen

- 2013 Trainer – Coach – Mediator mit 505 Std. bei MOVES Berlin
- 2011 EATA – Transaktionsanalyse beim Institut für angewandte Transaktionsanalyse Berlin
- 2008 NLP für Lehrer und Trainer – R. Stumpf Berlin
- 2008 Trainerausbildung „TTT“ bei der IHK Berlin
- 1995 - 2002 Studium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, Studienschwerpunkte: Controlling/Finanzen, Betriebsorganisation/Logistik

**Als Trainer und Coach sowie Partner von Löser Consulting arbeitet Thomas Müller vor allem im Bereich der technischen Trainings und des Neuromarketings.**

Wer mit Thomas Müller arbeitet, erfährt mehr über den erfolgreichen Verkauf. Die mehrjährige Vertriebspraxis als auch die aktuellen Ansätze aus der Neurowissenschaft bereichern jedes Training und sorgen für einen hohen Praxistransfer. Als Trainer und Coach überrascht und motiviert er die Teilnehmer mit anschaulichen Impulsen für die tägliche Arbeit.





Wir gewähren Ihnen unsere **Praxiswirksamkeitsgarantie**.

Das heißt:

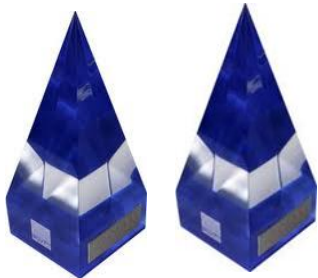
Wenn die Teilnehmer einer Personalentwicklungsmaßnahme einschätzen, dass diese ihnen für ihre Arbeitspraxis nicht weiterhilft, zahlt der Kunde nur die Hälfte des vereinbarten Honorars.

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



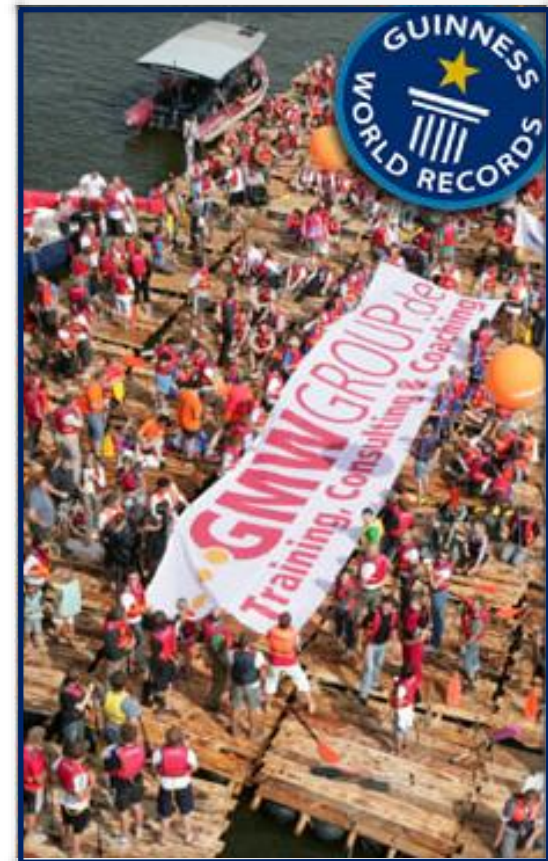
Coaching Award 2008



Semigator-Empfehlung



DEKRA-Zertifizierung



»Ein tolles Impulstraining. Unsere Mitarbeiter sind wieder motiviert und bestens informiert. Vielen Dank.«

Einkaufsleiter Aachen api Computerhandels GmbH

»Kurz, prägnant und mit viel Spaß hat Herr Müller die Teilnehmer für die Sache begeistert. Wir danken für das Training.«

Patrick Vogt - Business Development Manager ActionIT GmbH.

»Dieses Training hat unsere Mitarbeiter hoch motiviert. Spannend waren vor allen die verkaufpsychologischen Hintergründe.«

Dieter Balzer Geschäftsführer Balzer GmbH

»Dieses Training war die Zeit wert. Unterhaltsam und anschaulich in der Vermittlung. Auf ein baldiges Wiedersehen.«

Heinrich Paul Geschäftsführer SP:Paul

»Ein Trainer, der unsere Kunden begeistert hat und einen sehr positiven Eindruck hinterlassen hat.«

Carl-Uwe Bütke Geschäftsführer Rasierer Bütke

# 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

# THOMAS MÜLLER

## KONTAKTDATEN



### Thomas Müller

6 Jahre technischer Verkauf und Key Account Management

Studium zum Wirtschaftsingenieur

Über 10 Jahre Erfahrung im Verkauf

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

### Thomas Müller

Löser Consulting

Am Friedrichshain 3

10407 Berlin

**Telefon** +49 30 44 717 233

**Telefax** +49 30 44 717 234

**www.loeser-consulting.com**

**thomas.mueller@loeser-consulting.com**