

# PROFIL

## THOMAS HOFSTÄTTER



### SCHWERPUNKTE

- Strategische Vertriebsentwicklung
- Prozessoptimierung Sales & Marketing
- Sales Coachings
- Digital Mindset
- Teambuilding für High Performance Teams

### ZUR PERSON

Mein Motto: „If you can dream it, you can do it.“ Walt Disney

Die einzige Limitation in unserem Leben sind die eigenen Gedanken und Glaubenssätze. Das habe ich früh in meiner beruflichen Laufbahn erlebt und mich intensiv mit Mindset und Mentalarbeit beschäftigt.

Durch mentale Stärke und den Willen zum Erfolg gelang es mir, innerhalb eines internationalen Automobilkonzerns vom Verkäufer zu zahlreichen Führungsfunktionen mit Teams bis zu 120 MitarbeiterInnen aufzusteigen. Durch die internationale Ausrichtung meiner Tätigkeit zählte auch die englischsprachige Ausbildung von VertriebsmitarbeiterInnen im CEE-Raum zu meinen Aufgaben.

Meine besondere Leidenschaft gilt der Förderung von Vertriebspersönlichkeiten und deren individuellen Stärken. Viel zu oft konzentrieren wir uns auf einzelne Schwächen, anstatt Stärken optimal zur Geltung zu bringen. MitarbeiterInnen so zu entwickeln, wie sie für sich und die Organisation den größten Spaß und Mehrwert haben, ist mein Ziel.

Ein Schwerpunkt und persönliches Steckenpferd meiner Laufbahn liegt auch in der Digitalisierung von Vertriebsorganisationen. Technologie kann Vertrieb ganz nach vorne katapultieren, oder auch nicht. Nur wenn der Mensch in den Mittelpunkt der Digitalisierung gestellt wird, den Nutzen von Tools und Methoden versteht, dann wird „das Neue“ auch Früchte tragen.

Organisationen, für die ich tätig sein durfte, schätzen meine klaren und offenen Aussagen zu strukturellen wie personellen Lösungsansätzen zu mehr Vertriebserfolg!

# PROFIL

**THOMAS HOFSTÄTTER**

## TRAININGS, COACHING & BERATUNG

- Vertrieb und Vertriebsprozesse
- Akquise-Strategien für Neukundengewinnung
- Sales Coachings
- Digital Mindset
- Outdoor-Teambuilding & Feuerlauftrainer

## KONTAKTDATEN

E: [ds@commkey.at](mailto:ds@commkey.at)

Tel: +43 664 3451308