

**Mercedes-Benz AG, Stuttgart**

- Pilotierung der Telematik Lösung VAN2SHARE
- Einführung einer Fahrzeug Sharing Plattform VAN2SHARE für gewerbliche Fahrzeugflotten

**AUDI AG, Ingolstadt**

- Digitalisierung, Entwicklung eines Frontend Tools für den Handel
- Anbindung der DMS-Systeme des Handels an die Web-Applikationen der Marken AUDI und Volkswagen PKW / Volkswagen VWN

**BMW AG, München**

- Salesforce-Einführung, Entwicklung des Migrationskonzeptes für den europäischen Roll-Out
- Coaching der verantwortlichen Mitarbeiter in der NSC und im Handel
- Durchführung der Datenmigration in Europa auf Salesforce

**DAIMLER AG, Stuttgart**

- Einführung des EDV-Systems „autoline“ in den Niederlassungen
- Vor-Ort-Begleitung im Vorfeld und Nachgang der Umstellung
- Schulung der Mitarbeiter vor Ort speziell im Bereich Nutzfahrzeuge

**Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart**

- Einführung eines hauseigenen Fahrzeugvermietgeschäftes (MB-Rent) in den deutschen Niederlassungen

**Volkswagen Nutzfahrzeuge, Hannover**

- Konzeption und Durchführung Tradeport Vermarktungskonzept für Jung- und Gebrauchtwagen

**Volkswagen AG, Group Fleet International, Wolfsburg**

- Jährlich stattfindenden Weiterbildungs-Veranstaltungen für Großkundenberater, Fuhrparkmanagementberater inklusive deren Verkaufsleiter und Geschäftsführer/Inhaber

**Hyundai Motor Europe GmbH, Offenbach**

- Neuausrichtung der paneuropäischen Handelsstruktur  
Qualifizierungskriterien im Rahmen eines 10-jährigen Wachstumsplans

**Adam Opel AG, Rüsselheim**

- Konzeption und Durchführung einer Wachstums- und Loyalitätsoffensive Professionelle Verkaufsprozesse im Neuwagen und Gebrauchtwagen
- Konzeption und Durchführung von Verkaufs- und Service-Trainings
- Entwicklung und Konzeption von B2B-Programmen für Händler

**Chevrolet Deutschland GmbH, Bremen**

- Ganzheitliche Handelsqualifizierung Sales / After Sales  
Händlerbewertung

**FCA Germany AG, FIAT Deutschland, Frankfurt**

- Trainer für die Ausbildung zum geprüften Automobil Serviceassistenz und Serviceberater
- Trainer für die Ausbildung als Serviceleiter
- Professionelles Servicemarketing im Autohaus
- Coaching der Führungskräfte im AfterSales > Service, Teiledienst

**Peugeot Deutschland GmbH, Saarbrücken**

- Ausbildung der Gewerbekundenberater,  
Einzelcoaching der Verkäufer und Vorbereitung zur Abschlussprüfung

**SAAB Deutschland GmbH, Rüsselsheim**

- ganzheitliche Händleranalyse
- Händler-Coaching Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings

**Aufbau einer Gewerbekundenabteilung****Restrukturierung einer automobilen Autohausgruppe  
mit 18 eigenen Standorten und 41 Partnerbetrieben**

- Führung und Steuerung der Mitarbeiter (24 Personen) in diesen Bereichen, Aufbau von Verkaufsteams, bestehend aus Verkäufer, Verkaufsassistent, Außendienstakquisiteur
- Persönliches Coaching und Begleitung der Verkäufer bei Kunden/Interessentenbesuchen
- Einführung eines speziellen Außendienst-Entlohnungssystems auf der Basis von festen Komponenten und leistungsbezogenen Parametern
- Einführung eines Kundeninformationssystems zur gezielten Steuerung der Verkäufer und systematischen Marktbearbeitung