



Laszlo Agocs

Betriebswirt (VWA), Business Coach & Industriekaufmann

Elisenweg 12 | 30827 Garbsen
+ 49 (0) 171 972 82 51
agocs@agocs-garbsen.de

24. Februar 1961 in Hannover
Verheiratet, 2 Kinder

www.agocs-garbsen.de

Auf einen Blick

- **Souveräner und kompetenter Trainer & Coach** mit Führungserfahrung im **Vertrieb und Change Management** im Branchenkontext Automotive OEM / **Automobilhandel**
- Routiniert in der zielgruppenspezifischen Konzeption und mitreißenden Umsetzung von **Trainings- und Qualifizierungsprogrammen** mit Fokus IT, Sales & After Sales
- **Lösungsorientierter Berater mit langjähriger Projekterfahrung**, u.a. zu internationalen Vertriebsstrategien, Organisationsentwicklung und Roll-outs von IT-Systemen
- Feinfühlig und methodensichere **Begleitung von Veränderungsprozessen** auf der **Schnittstelle Sales / After Sales und IT** inkl. Konfliktmanagement
- Fundierte Kenntnisse: **Führungskräfteentwicklung** | Einzel- und Gruppencoaching | **Verhandlungsführung** | Telefon- & Gesprächstraining | **Präsentation & Moderation** | Handelstraining | Train-the-Trainer | **Betriebswirtschaft im Autohaus** | u.v.m.
- Erfolge: z.B. **Ganzheitliche Handels-Qualifizierung Sales & After Sales** | Erfolgreiche Restrukturierung eines Autohauses | **Effizienzsteigerung nach Prozessanalyse** in der Autovermietung | Reibungsarme Einführung von CRM- und IT-Systemen
- **Kommunikationsstarker Trainer und Berater** mit Blick für Potentiale und **souveränem Auftreten** gegenüber Gesprächspartnern bis zur Geschäftsleitung
- Flexibel | verhandlungsstark | organisiert und strukturiert | eigeninitiativ | analytisch

Berufliche Erfahrungen

11/2000 - heute

Selbstständiger Berater, Trainer & Coach für Vertrieb & Marketing mit Schnittstelle zu IT

- Zielgruppenspezifische Entwicklung und Konzeption von Trainingsprogrammen, Train-the-Trainer-Veranstaltungen und Schulungen für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Begeisternde und nachhaltige Vermittlung der Trainingsinhalte mit Schwerpunkt Marketing, Vertrieb, Produkt- und Markteinführung vor allem für die Automobilbranche
- Ergebnisorientierte Entwicklung verkaufsfördernder Vertriebs- und Marketing-Strategien sowie Ableitung konkreter zielführender Maßnahmen
- Ganzheitliche Beratung von Unternehmen zu individuellen Standort-Lösungen sowie zur Einführung und Verbesserung von Prozessen, Strukturen und Systemen im Autohaus
- Persönliches Coaching und individuelle Beratung von Führungskräften zur gemeinsamen Erarbeitung und Realisierung ergebnisorientierter und messbarer Lösungen
- Professionelle Begleitung in herausfordernden Situationen und Projekten
- Ausnutzung deutscher und europäischer Fördermittel und -programme u.a. durch Erstellung entsprechender Projektbeschreibungen unter Berücksichtigung förderrelevanter Aspekte samt Budgetkalkulation

Mandanten: Adam Opel AG, Rüsselsheim | BMW AG, München | Case NewHolland, St. Valentin (Österreich) | Daimler AG, Stuttgart | FCA Germany AG, FIAT Deutschland, Frankfurt | Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart | Peugeot Deutschland GmbH, Saarbrücken | PORSCHE Deutschland GmbH, Bietigheim | SAAB Deutschland GmbH, Rüsselsheim | Volkswagen AG, Wolfsburg | VOLVO Baumaschinen GmbH, Konz

Beteiligungen / Partner: Staffcoach GmbH, Halle | API-Automotive Process Institute GmbH, Leipzig | BackWeb, Ramant-Gan (Israel), San Jose (USA) | ConMore Corporation, Wiesbaden | etronixx GmbH, Frankfurt | MC Marketing Corporation AG, Bad Homburg | MHP-Mischke Hoffmann und Partner a Porsche Company, Ludwigsburg | MSX International GmbH, Köln | PLUS-SALES GmbH, Offenbach | rpc – The Retail Performance Company, München | Wipro Technologies, Bangalore (Indien) und London (England)

Ergebnisse:

- Kurzfristige und langfristige Absatzsteigerung durch Akquisition von Geschäftskunden
- Nachhaltige Bindung von Interessenten durch individuelle Nachbetreuung und eine langfristig wirksame Beziehung zu potentialreichen und loyalen gewerblichen Kunden
- Steigerung der Verkäuferkapazität und Effizienz u.a. durch temporäre Akquisiteure
- Systematische, zielgruppengerechte und effektive Marktbearbeitung u.a. auf basis transparenter Potentialanalysen im eigenen gewerblichen Markt
- Das persönliche Engagement beim Kunden erhöht das Image!

Projektbeispiele

Projektbeispiel

Salesforce-Einführung | BMW AG | Teilprojektleiter | 08/2016 - heute

Aufgabenstellung

- Entwicklung des Migrationskonzeptes für den europäischen Roll-Out
- Integration der Verkaufsprozesse in die Applikation im Austausch mit Salesforce
 - Konzipierung eines DataCleansing Werkzeuges für die Datenbereinigung der Händlerdaten
 - Erstellung von Daten-Analysen und Handlungsempfehlungen für die Datenbereinigung
 - Coaching der verantwortlichen Mitarbeiter in der NSC und im Handel
 - Durchführung der Datenmigration vom DMS-System auf Salesforce
 - Go-Live Orchestrierung vor Ort in allen europäischen Märkten
 - Entwicklung und Konzeption des Löschkonzeptes auf der Grundlage „Das Amtsblatt der Europäischen Union L119 mit der Verordnung (EU) 2016/679 vom 27.April 2016“

Ergebnisse	Erfolgreiche Go-Live der Migrationen und Projektumsetzung trotz höchst komplexer Systeme und Prozesse Synchroner Prozesse innerhalb der europäischen Märkte Ermöglichung eines Erfahrungsaustausch innerhalb der europäischen Märkte
Schlüssel zum Erfolg	Unvoreingenommene Betrachtung von Lösungsalternativen vor Festlegung und anschließender konsequenter Zielverfolgung Das Potenzial zur Problemlösung ist meistens in einem Team vorhanden, die Herausforderung des Projektleiters liegt darin, es zu aktivieren Verbundenheit der europäischen Märkte zu der Zentrale schaffen, um gemeinsame Ziele zu formulieren
Projektbeispiel	Umstellung der internen Betriebssoftware DAIMLER AG selbstständiger Berater im Auftrag der MHP Mischke Hoffmann & Partner, a PORSCHE Company 08/2015 - 07/2016
Aufgabenstellung	Einführung des EDV-Systems „autoline“ in den Niederlassungen <ul style="list-style-type: none"> • Vor-Ort-Begleitung im Vorfeld und Nachgang der Umstellung in 4-9 Wochen je Niederlassung (Berlin, Bremen, Hannover, Rhein-Ruhr, Mannheim, Stuttgart, München) • Schulung der Mitarbeiter vor Ort sowie feinfühliges Change Management • Schwerpunkt: persönliche Betreuung der Anwender nach der Umstellung gelegen
Resultate	Sicherer Umgang mit dem neuen EDV-System sowie den neuen Prozessen in den deutschen Niederlassungen Erreichung einer hohen Zufriedenheit der Mitarbeiter mit dem neuen System
Schlüssel zum Erfolg	Entwicklung eines zielgruppenspezifischen Trainingsprogramms zur Erreichung messbarer Verbesserungen in der Anwendung und im Verständnis von „autoline“ Vor-Ort-Betreuung direkt am Arbeitsplatz der Mitarbeiter Direkte Unterstützung im aktuellen Tagesgeschäft
Projektbeispiel	Qualifizierung von Führungskräften Volkswagen AG selbstständiger Trainer 04/2012 - 12/2015
Aufgabenstellung	Konzeption und Durchführung der jährlichen Qualitätszirkel <ul style="list-style-type: none"> • Qualifizierung der Großkunden-/Fuhrparkmanagementberater inkl. Verkaufsleiter und Geschäftsführer/Inhaber • Sensibilisierung zum Erkennen von Trends im Großkundengeschäft zur Einbindung in die Großkundenberatung • Vermittlung aktueller Trends und Informationen des Großkundengeschäfts in Form von Frontalvorträgen, Gruppenarbeiten sowie Gruppendiskussionen • Besprechung alltäglicher Herausforderungen, u.a. die internen IT-Systeme des VW-Konzern im Zusammenspiel mit dem Tagesgeschäft im Großkundengeschäft
Resultate	Kenntnissaufbau zu aktuellen Trends und zur professionellen Beratung vor allem von Großkunden Partnerschaftliches Denken als Automobilverkäufer trotz des hohen Verkaufsdruckes
Schlüssel zum Erfolg	Auftreten als kompetenter Ansprechpartner, der sich nicht nur mit Vertriebsstrategien auskennt, sondern auch mit dem Automobilgeschäft Expertise als ehemaliger Verkaufskollege mit Erfahrungen im Großkundengeschäft
Weitere Projekte	Konzeption und Durchführung der Wachstums- und Loyalitätsoffensive Adam Opel AG 12/2013 – 03/2016 Einführung eines hauseigenen Fahrzeugvermietungs geschäftes (MB-Rent) in allen dt. Niederlassungen Mercedes-Benz Bank AG 07/2012 - 12/2013

	Konzeption und Durchführung eines Vermarktungskonzeptes für Jung- und Gebrauchtwagen Volkswagen Nutzfahrzeuge AG 10/2011 - 12/2012
	Neuausrichtung der paneuropäischen Handelsstruktur Hyundai Motor Europe GmbH 01/2012 - 12/2012
03/1998 - 10/2000	Baan Company Hannover Direktor Sales Central Europe (Handlungsvollmacht) & Account Manager für Baan Front Office Solutions
02/1995 - 02/1998	NRG OFFICE SYSTEM GmbH Hannover Niederlassungsleiter Direktvertrieb Bürokommunikation & Verkaufsleiter Büromaschinen und Photomarkt
07/1993 - 01/1995	Herlitz AG Berlin Bereichsleiter Marketing & Einkauf (Prokura)
01/1987 - 06/1993	Pelikan Gruppe Goslar Leiter der Cash & Carry Division , Goslar & Bereichsleiter Hardcopy Europa , Schweiz & General Sales Manager für Pelikan International Corporation, Schweiz & Vertriebsbeauftragter im Bereich OEM, Hannover
09/1984 - 12/1986	Daimler-Benz AG Hannover Vertriebsmitarbeiter Neuwagen & Nachwuchsverkäuferausbildung

Ausbildung

06/2010 – 07/2011	Business Coach IHK IHK Würzburg
07/1981 - 09/1984	Betriebswirt (VWA) Pelikan AG und Leibniz-Akademie Hannover
09/1981 - 06/1983	Industriekaufmann Pelikan AG Hannover
10/1980 - 08/1981	Studium der Wirtschaftswissenschaften Universität Hannover
06/1980	Allgemeine Hochschulreife Gymnasium Garbsen Garbsen

Zusatzqualifikationen

Weiterbildung	stetige Aktualisierung und Erweiterung des Wissens, u.a. als Salesforce Administrator
IT-Kenntnisse	Microsoft Office CRM Systeme: Salesforce Baan Siebel ACT! Cayentis Buchungssysteme: Autovermietung DMS-Systeme: autoline Incadea DataFirst Verkäuferarbeitsplätze: Salesforce Contact CARLO CRM
Sprachkenntnisse	Deutsch: Muttersprache Englisch: Verhandlungssicher Französisch: Grundkenntnisse Ungarisch: Grundkenntnisse

Weitere Angaben

Ausland	Berufliche Entsendungen nach Europa, USA, Indien, China, Taiwan, Hong-Kong, Thailand, Philippinen, Israel, Südafrika, Türkei, Ungarn, Kanada
Interessen	Kultur: Kleinkunsth Bühnen Sport: Eishockey, Segeln Sonstiges: Digitale Fotografie, Gartenteiche – Koi Zucht