



Mario Sonnenberg

Trainer und Coach für Verkauf und Führung

*„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.“ (Henry Ford)
Ich schärfe den Blick nach vorne in dem Wissen,
dass nur da die Chance zur Veränderung liegt.*

Qualifikationen und Erfahrungen

- Ausbildung zum Vertriebstrainer und Coach
- 14 Einheiten „St. Galler Management Seminar“ mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb
- Betriebswirtschaftliches Studium (Steinbeis-Hochschule) und mittlere medizinische Ausbildung
- Über 25 Jahre Vertriebs Erfahrung im medizinischen Fachhandel und der Medizintechnik
- 14 Jahre internationale Führungserfahrung als Gesamtvertriebsleiter und Leiter Kassenmanagement
- Projektmanagement und Führungskräfte Training in der Medizintechnik und Sanitätsfachhandel (Kienbaum)
- Ausführliche Erfahrung bei Einführung und Schulung neuer CRM- und Analyse-Systeme führender Pharmaunternehmen
- Über 300 Tage Begleitcoaching im Vertrieb der Pharmazie und Medizintechnik bei unterschiedlichen medizinischen Fachgruppen

Aktuelle Projekte und Tätigkeitsschwerpunkte

- Trainings und Workshops für Pharma-Außendienst
- Veränderungen im Außendienst erfolgreich begegnen
- Einzelcoachings zu verschiedenen Themen
- Entwicklung und Implementierung von standardisierten Mitarbeitergesprächen
- Begleitung und Beratung von Organisationsveränderungen
- Einsatz elektronischer Medien im Außendienst