



Martin Bimpage

Meine Passion ist der Verkauf und mein Herz schlägt für alle Menschen, die daran beteiligt sind. Der Verkauf ist die Seele eines jeden Unternehmens und vereint Strategie und Analytik, mit der individuellen Kommunikationsfähigkeit und Leidenschaft der Verkäufer und Verkäuferinnen.

Seit mehr als 26 Jahren unterstütze, berate, trainiere und führe ich im Verkauf. In dieser Zeit habe ich verschiedene Rollen eingenommen und erfolgreich in den Bereichen Logistik, Marketing, Training, Beratung und Verkaufsleitung gearbeitet. 16 Jahre entfallen dabei auf verschiedene verantwortungsvolle Positionen beim Getränkekonzern Coca-Cola. Weitere jeweils 5 erfolgreiche Jahre war ich als Berater/ Trainer in einer Unternehmensberatung und als Gesamtverkaufsleiter in einer mittelständischen Bäckerei tätig.

Diese großen Erfahrungswerte ermöglichen mir heute auf die vielen verkäuferischen Fragestellungen eine fundierte und praxiserprobte Antwort geben zu können. Ich stehe für eine faktenbezogene und verständliche Analyse ebenso wie für eine vertrauensvolle Kommunikation. Meine Trainings und Beratungen sind konsequent auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet und damit immer höchst individuell und nachhaltig.

Mein Selbstverständnis ist es, die Dinge auf den Punkt zu bringen und wertschätzend und dauerhaft zu vermitteln. Ich möchte Ihnen mit meiner Arbeit helfen, Ihre aktuellen Themenfelder effektiv zu bearbeiten und die Probleme zu lösen.

Mein fachliches Rüstzeug habe ich mir unter anderem über ein berufsbegleitendes Studium zum staatlich geprüften Betriebswirt und durch eine zertifizierte Trainerausbildung erworben.

Seit Anfang 2021 bin ich selbstständiger Berater und Trainer und gestalte mit Geschäftsführern, Führungskräften und Mitarbeitern die Umsetzung ihrer Ziele.

Branchen:

- Bäckereien
- Self-Service Gastronomie
- Verkaufsabteilungen FMCG/ Food & Beverage
- Direktvermarkter

Angebote:

- Strategische und operative Verkaufsberatung
- Training und Coaching von Führungskräften
- Konzeption und Durchführung von Workshops und Großveranstaltungen, z.B. Kick-Off
- Erstellung von Konzepten und Umsetzungsbegleitung bei umfassenden Struktur- und Prozessveränderungen

Themenschwerpunkte:

- Umsatz- und kostenorientierte Analyse von Verkaufskennziffern
- Umsatzaktivierung
- Sortiments-, Aktions- und Personalstrategie
- Umfassende Verkaufsstellenoptimierung
- Mitarbeitergewinnung, On-Boarding, Förderung, Karriere
- Trainingsauswahl:
 - situative Führung und Kommunikation
 - Aktiver Verkauf & Service
 - Change-Management
 - Individuelle Fach- und Verhaltenstrainings
- Coaching von Führungskräften on-the-job