

Werner von Rappard, Partner

Diplom Wirtschaftswissenschaftler

Fachgebiete (Auszug)

- Strategische & Operative Vertriebssteuerung
- POS- & Gebietsentwicklung im Vertrieb
- Vermarktungsmanagement
- Seminare & Trainings, Konzeptentwicklung
- Personalentwicklung, Coaching "On the Job"



Branchenschwerpunkte (Auszug)

- Telekommunikation, Handel & Einzelhandel
- Finanzwirtschaft, Ingenieurwissenschaften

Referenz- und Kundenliste (Auszug)

Vodafone Partneragenturen, Hanseatic Tea Export GmbH, Bio Circle Surface Technology GmbH, Edeka Handelsgesellschaft Nord mbH, Berlitz Deutschland GmbH, Fesma Solutions GmbH, HR Forecast, Sonnenschein oHG, Tennet TSO GmbH

Berufs- und Projekterfahrung (Auszug)

Werner von Rappard begann seine Karriere in einem Finanzmarktunternehmen. Folgend steuerte er zunächst den direkten Vertrieb, später den indirekten Vertrieb bei Mannesmann und der Vodafone GmbH. In Zusammenarbeit mit der Personalabteilung und Betriebsrat konzeptionierte & leitete und er drei Jahre parallel, das Schulungskonzept für Nachwuchs-Führungskräfte des Unternehmens und führte darüber hinaus diverse Vertriebstrainings, Kommunikations- und Führungsseminare durch.

In vertriebsübergreifenden Projekten, hatte er die Verantwortung neue Vertriebspartner zu gewinnen, neue Shop Standorte zu akquirieren, sowie die dazugehörige Wirtschaftlichkeitsberechnungen und die Personalplanung, -auswahl, -einstellung und -qualifizierung umzusetzen.

Mit Einführung der LTE-Technik, übernahm er für Norddeutschland die NL Verantwortung, mit dem Aufbau der Vermarktungsstrategie und dazugehörigen Vertriebswegen. Neben unzähligen Schulungen von Außendienstmitarbeitern, Shops und mehreren Direktvertrieben, war er der Ansprechpartner für die Politik beim Breitbandausbau der Gemeinden und Landkreise. In dieser Aufgabe führte er die Niederlassung Norddeutschland zum erfolgreichsten LTE-Absatzgebiet in Deutschland.

Werner von Rappard verfügt über langjährige TK- Erfahrungen, fundierte Kenntnisse im B2B und B2C Vertrieb, Konzeptionierung und Durchführung von nachhaltigen Vertriebs- und Führungskräfte-schulungen, sowie online basierten Personalentwicklungsmaßnahmen.

Mit seiner Agentur für Vertrieb, Führung und Personalentwicklung unterstützt er heute Unternehmen im Bereich von Schulungen und Trainings, sowie bei Auswahlverfahren und der Personaldiagnostik.

Fortbildung und Zertifikate (Auszug)

T3 - Train the Trainer, New Work - Neue Arbeitswelten, Führen mit Kennzahlen nach Oeckinger