Ralf Hamann
Geb. 29.11.1956

Ralf Hamann:

„ Zusammenkommen ist der Anfang –
Zusammenarbeiten ist der Erfolg "

Ralf Hamann 1996 seine Ausbildung, als diplomierter Mentaltrainer und Change-Manager nach DelphinStrategie in der Schweiz absolviert.
In Zusammenarbeit mit dem Schweizer Trainings-Institut ILP Schweiz hat er sich dann auf dem deutschen Markt niedergelassen.

Seine beruflichen Erfahrungen kommen ihm in seiner heutigen Tätigkeit sehr zu Gute. Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften, war er jahrlang als Verkäufer, Teamleiter und Vertriebsleiter in der Bürokommunikation bei bedeutenden Unternehmen tätig. Zuletzt war er in einem japanischen Weltkonzern für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter des Direkt- und Fachhandelsvertriebes zuständig.

Profil und Erfahrungsbereich

1. Ausbildung

- kaufmännische Handelsschule
- Lehre zum Industriekaufmann
- Fachoberschule für Sozialpädagogik
- Studium der Wirtschaftswissenschaften
- Fernstudium zum Verkaufsleiter
- Ausbildung zum Dipl. Mental-Trainer ILP
- Moderatoren Ausbildung zum Dipl. Change Manager (Basis der Delphin-Strategien)

2. Berufstätigkeit

- Lehre zum Industriekaufmann mit anschliessender Tätigkeit im Verkauf
- 3 Jahre nebenberufliche Tätigkeit im Sportmarketing und Leitung der Senioren- und Jugendabteilung, mit Budgetverantwortung

- **Laufenberg Kopiersysteme GmbH Bochum – Wuppertal**
  - 2 Jahre Aussendiensttätigkeit in der Bürokommunikationsbranche (Fernkopierer/Kopierer) für den Standardkunden und verantwortlich für den Aufbau des Vertriebes der Fernkopierer anschliessend
  - 2 Jahre Gruppenleiter für „Neueinsteiger im Aussendienst" und gleichzeitig Key Account Manager für das gesamte Verkaufsgebiet

- **Laufenberg Informationssysteme GmbH Düsseldorf**
  - 4 Jahre Leiter der Niederlassung mit Budgetverantwortung
  - verantwortlich für den strategischen Aufbau
  - für Gewinn und Verlust
  - Marketing, Controlling, Personal-Management und Recruitment
  - Führung und Schulung der Vertriebsbeauftragten
  - Personalverantwortung für den Technischen Kundendienst

- **Infotec Deutschland GmbH**
  - nach Übernahme des Gesamtunternehmens (Bereich Bürotechnik) 2 Jahre Vertriebsleiter mit gleichen Aufgaben, gleichzeitig
  - verantwortlich für Projekte bei Grosskunden bei infotec Deutschland GmbH
  - verantwortlich für die Aus- und Weiterbildung und das Recruitment bei infotec Deutschland GmbH

- **DANKA Deutschland GmbH**
  - nach Übernahme des Gesamtunternehmens 2 Jahre Vertriebsleiter mit gleichen Aufgaben, gleichzeitig
  - verantwortlich für Projekte bei Grosskunden bei DANKA Deutschland
  - verantwortlich für die Aus- und Weiterbildung bei DANKA Deutschland

- **Trainer bei RISO (Deutschland) GmbH**
  - verantwortlich für die Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter hinsichtlich Kundenorientierung, Kommunikation und Veränderungen
  - Ausbildung der Verkäufer, Führungskräfte des Fachhandels und des Direktvertriebes
  - Verantwortlich für das Recruitment
  - Verantwortlich für Konzepte im Bereich Marketing und Vertrieb
    1) Händlerneugewinnung
    2) Produkteinführungen
    3) Bezahlungssysteme
    4) Incentivs

Erfahrungen im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung

- **Comvendo GmbH Oberhausen**
  - Unternehmensanalyse – Mitarbeiter Befragung
  - Schaffen von Werten und Strukturen
  - Einführen von wertorientiertem Führen – Führungskräfte Training
- **TAS GmbH Mühleim**
  - Schulungskonzept zum Thema Telefonverkauf
  - Ausbildung des eigenen Trainer - Train the Trainer Konzept
  - Training der Mitarbeiter
- **Visions- und Strategieentwicklung für CARTA Bürotechnik Bischofshofen**
  - Neuausrichtung der Unternehmen und Vertriebskonzept
  - Unternehmensanalyse – Mitarbeiter Befragung
  - Ausarbeitung einer Vision, Strategie und Business Planung
  - Personalgespräche - Bezahlungssystem
- **Vertriebskonzept für**

  bock bürosysteme

  Wacker Bürotechnik

  OffITs Bürotechnik

  Hinze Bürotechnik

  Lambert Bürotechnik

  Zwick Datentechnik
  - Vertriebskonzept - Analyse – Gebietsaufteilung
  - Entwicklung einer Strategie
  - Entwicklung einer Marketing Strategie
  - Auswahl des Produkt - Portfolio
  - Aufbau eines Vertriebes – zeitweise Übernahme der Vertriebsleitung
  - Mitarbeiter – Recruitment
  - Training der Mitarbeiter
  - Bezahlungssystem
  - Coaching der Geschäftsführer

- **Führungskräfte Entwicklung Klinikum Wuppertal GmbH**
  - Verbesserung der internen Kommunikationsstrukturen
  - Verbesserung der Konfliktbereitschaft
  - Implementierung von Teamarbeit und Teamfähigkeit
  - Umgang mit Veränderungen vom städtischen Betrieb zum wirtschaftlichen Unternehmen
  - Schaffung einer eigene Führungskultur- und –werte

- **Strategieentwicklung ABS Consult München**
  - Marketingkonzept zum Auftritt auf dem deutschen Markt
  - Vertriebskonzept für die Vermarktung einer Facility-Software
  - Bezahlungssystem
  - Beteiligungsmodelle
  - Verkaufsschulung für Facility-Software

- **Deutscher Auto Dienst GmbH / Kroschke AG**
  - Verbesserung der internen Kommunikationsstrukturen
  - Verbesserung der Konfliktbereitschaft unter Führungskräfte
  - Mitarbeiterführung
  - Führungsstil
  - Führungswerte

- **Personalentwicklung bei Panasonic Deutschland GmbH**
  - Verantwortlich für das Recruitment
  - Ausbildung der Verkäufer, Führungskräfte des Fachhandels

- **Personalentwicklung bei Sagemcom Germany GmbH**
  - Ausbildung der Verkäufer, Führungskräfte des Fachhandels

- **Personalentwicklung bei EPSON Germany GmbH**
  - Key-Account Training

3. Arbeitsschwerpunkte

- Visions- - Workshops
- Strategieentwicklung
- innovative Vertriebskonzepte in Verbindung mit Marketing
- Leistungsgerechte Bezahlungssysteme
- Verkaufs- und Präsentationsschulungen

- Schaffung einer Unternehmenskultur und -werte
- Kulturveränderungs-Prozesse
- Leiten von durchgängigen Kundenorientierungsprozessen in Unternehmen
- Initiieren, Begleitung und Umsetzung von Veränderungsprozessen

- Persönlichkeitsbildung
- Beraten und Coachen von Führungskräften
- Führungskräfte Entwicklung
- Nachwuchsförderung
- Mentaltraining
- Teamentwicklung
- Kommunikationstraining

Sprachen: Englisch- und Französischkenntnisse

4. Lebensmotto

**„Nur die grosse Zusammenarbeit ist fruchtbar,
an der, der eine durch den anderen teilhat."**
(Saint-Exupery)