

# Wi3GO - Kompetenzen Yannick M. Gass

## **Persönliche Führungskompetenzen**

- 2 ½ Jahre fachliche Führung Verkaufsinendienst mit 4 Mitarbeitenden
- 2 Jahre Führung der Marketing- & Verkaufsabteilung in einem grossen Motorradfachhandelsgeschäft mit 15 Mitarbeitenden
- 2 Jahre Führung eines Personal- und Organisationsentwicklungsteams mit 4 Leuten in der Schweiz für einen grossen deutschen Elektronik Reseller
- 3 Jahre fachliche Führung von 20 Mitarbeitenden im psycho-sozialen Umfeld (Arbeitsintegration)

## **Persönliche Kompetenzen im Verkauf + Vertrieb**

- Industrie – Verkauf Innendienst
- Lebensmittelbranche – KAM-Betreuung im Innen- & Aussendienst
- Elektro- & Medizinaltechnik – Verkauf Aussendienst
- Detailhandel – Marketing- & Verkaufsleitung

## **Kompetenzen und Leistungen – Training**

- Massgeschneiderte Lösungen für jeden einzelnen Kunden; d.h. keine Standardtrainings «ab Stange» sondern stets individualisiert und fokussiert auf die Kundenbedürfnisse
- Trainings in den Sprachen Deutsch, Französisch, Englisch und Italienisch
- Frische und moderne Trainingsansätze durch stetige Weiterbildung
- Präsenztrainings und plattformunabhängige Online Trainings mit Zoom oder MS Teams
- Hybride Trainingskonzepte mit einem intelligenten Mix aus Online- und Präsenzmodulen
- Unternehmens- und marktindividuelle Trainingskonzepte mit dem integrativen Whole Brain® Thinking Designansatz
- Teil eines Teams von selbständigen Top-Trainerinnen und Trainern in Deutschland und der Schweiz. Das Team umfasst unterschiedliche Kompetenzen, die der zertifizierte Einsatz der Whole Brain® Thinking Technologie vereint

## **Kompetenzen und Leistungen – Beratung**

- Marketing- und Konzeptberatung
- Beratung zu Performance und Kundenmanagement
- Reisebegleitungen mit Nachbesprechung
- Empathie zeigen: Emotionale Intelligenz nutzen
- Klare Kommunikation: Ideen präzise vermitteln
- Aktives Zuhören: Perspektiven verstehen
- Stress bewältigen: Resilienz fördern
- Vertrauen aufbauen: Beziehungen pflegen
- Motivation durch direkten Einbezug der eigenen Kunden und Ziele

## **Tools und Zertifizierungen**

- Ausbilder mit eidgenössischem Fachausweis
- STRUCOTGRAM® Mastertrainer
- Zertifizierter HBDI® und Whole Brain® Thinking Trainer
- Crestcom Mastertrainer
- Spezialist für “*Final Choice*” (Video-Trainings mit Output)
- Trainings auf der Verkaufsfläche der Kunden (bspw. im Detailhandel)