

Trainer - Hans Rohkrämer
04157 Leipzig

RKW Expert, Dresden
Key-Account Manager



Kompetenzen und Qualifikation

- 1965 - 1968 Ingenieurstudium Fördertechnik - Ing. Schule Roßwein
- 1968 - 1971 Ingenieur für Technologie - Stahlbau & Verzinkerei Leipzig
- 1969 - 1975 Fernstudium - Dipl. Ing. Fördertechnik - TU Dresden
- 1971 - 1976 Hauptingenieur Betriebsprojektierung - Ing.-Büro MLK
- 1976 - 1984 Haupttransportingenieur - Metallleichtbaukombinat
- 1984 - 1989 Haupttechnologe und Technischer Direktor
Metallleichtbaukombinat Leipzig
- 1989 - 1991 Betriebsdirektor / Hauptgeschäftsführer
Industriestahlbau Leipzig GmbH
- 1993 - 1997 Verkaufsleitung Garny - Mörfelden u. BSB Brandenburg
- 1997 - 2000 Geschäftsführer Alpha Systembau - Brandenburg/H.

- 2000 - 2002 Key Account Manager - Fa. Lampertz / Betzdorf

- *seit 2002* Netzwerk- und Key Account Manager
RKW Sachsen GmbH / Dresden

zusätzliche Aus- und Weiterbildung:

- BDVT- geprüfter Verkaufs- und Verhaltenstrainer / Trainerakademie
- Führungsausbildung – Betriebswirtschaftliches Führungszentrum Bayreuth
- Berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation – IHK Magdeburg

Themen

- Akquisition und Verkauf
- Beziehungsmanagement
- Gruppendynamik
- Zeitmanagement
- Netzwerkstrategien

Ziele

schnell und wettbewerbsfähig machen
Reorganisation ermöglichen
Schlagfertigkeit umsetzen
Visionen umsetzen
Prioritäten setzen
Kunden binden
motivieren
Kosten sparen
Wissen fördern
flexibel machen
Synergien vernetzen
erfolgreich machen
Kreativität und Innovation fördern

Referenzen

- Bilfinger & Berger
- div. Finanzdienstleister
- RKW Sachsen und Thüringen
- KAESER KOMPRESSOREN
- Stadtwerke Leipzig
- Oevermann
- APIKAL
- Bund Deutscher Baumeister
- Eventseminare für Führungskräfte
- Trainerakademie Magdeburg u.v.m.