



Jacobus Onneken

Experte für Business Development & Vertrieb

Persönliche Informationen:

Jacobus Onneken ist verheiratet, hat 2 Kinder und lebt im Taunus nahe Frankfurt am Main. Seit 1998 arbeitet er im B2B Vertrieb und seit 2009 meist selbständig als Entrepreneur, Berater, Interim-Manager, Trainer, Speaker, Projektmanager und Business Coach.

Ständige Weiterentwicklung, lebenslanges Lernen, Verantwortung übernehmen und die Werte des Ehrbaren Kaufmanns sind ihm wichtig.

Regelmäßiger Sport gibt ihm dazu die notwendige Energie.

Beraterprofil Jacobus Onneken

Qualifikationen & Erfahrungen:

- ⇒ Harvard Certificate in Leadership Excellence
- ⇒ Zertifizierter Business Coach (IHK)
- ⇒ Zertifizierter DiSG®/DiSC® Trainer (Wiley)
- ⇒ TACK Train the Trainer (Sales, Negotiation & Relationship Management)
- ⇒ HSBA Master Mentoring-Program
- ⇒ >22 Jahre internationale Erfahrung im Business Development
- ⇒ Branchenbeispiele (B2B): Dienstleistung, Software (Cloud), Medizintechnik, Handel und Industrie

Projektbeispiele aus den letzten Jahren:

- ⇒ Aufbau und Führung von Vertriebsteams & -organisationen
- ⇒ Vertriebsanalyse, Strategieentwicklung und Umsetzung (Sales & Business Development)
- ⇒ Aufbau & Akquise Partnerschaften & Kooperationen, z.B. mit Großhandel für Medizintechnik
- ⇒ Aktive Vertriebsunterstützung, Begleitung und Umsetzung
- ⇒ CRM Setup, Training & Implementierung
- ⇒ Verhandlungsführung (Begleitung & aktiv)
- ⇒ Business-Coaching für Führungskräfte und Vertrieb
- ⇒ Apothekengroßhandel Kundenbindungsprogramm
- ⇒ Trainings für Vertrieb, Verhandlungsführung & DiSG

Referenzen (Auswahl):

- | | | |
|---------------------|------------------------------|------------------------|
| ⇒ American Express | ⇒ Cintellic Consulting Group | ⇒ Leitz |
| ⇒ Apple | ⇒ DHL | ⇒ Meridian VAT Reclaim |
| ⇒ Calderys / Imerys | ⇒ Esselte | ⇒ Porsche |
| ⇒ Komatsu | ⇒ eurolaser | ⇒ TACK International |
| | ⇒ Hemmersbach | ⇒ Toshiba Europe |