



Kontakt:

Postadresse:

JoJo Training Jens Richter Biberstraße 32 89537 Giengen

Telefon:

+49 7322 933 823

Mobil:

+49 170 533 57 53

E-Mail:

jr@jojo-training.de

Homepage:

www.jojo-training.de

Zusatzdienstleistung:



Jens Richter

Verkaufstrainer, Verkaufscoach und Berater

Verheiratet, Vater von zwei Kindern, Geburtsjahr 1969

Motto:

Verkaufen kann man lernen, muss man aber auch!

Werdegang und Qualifikation:

Im Anschluss an die kaufmännischen Ausbildung im Laborfachhandel und dem Militärdienst startete Jens Richter 1991 seine Verkäuferkarriere im Außendienst und baute erfolgreich ein neues Verkaufsgebiet auf.

Nach dem Wechsel 1994 zu einem führenden Hersteller im Bereich Laborausstattungen perfektionierte Jens Richter seine verkäuferische Erfahrung im direkten, wie indirekten Vertrieb.

Eine umfassende Weiterbildung zum Verkaufsleiter schloss Jens Richter 2006 mit der Übernahme der Verkaufsleitung für den Süddeutschen Raum ab. In dieser Zeit verantwortete er unter anderem auch die erfolgreiche Etablierung diverser neuer Produktlinien in den Vertrieb.

Ab 2014 führte Jens Richter ein mittelständisches Laborfachhandelsunternehmen als alleiniger Geschäftsführer. Im Rahmen all dieser Tätigkeiten erwarb er sich die Fähigkeiten Trainings, Schulungen und Workshops auf hohem Niveau und mit herausragenden Lernerfolgen durchzuführen. Abgeschlossen wurde seine Qualifikation mit einer Fachausbildung zum zertifizierten Vertriebscoach.

Jens Richter nutzt seine über 25 jährige Qualifikation und Erfahrung seit 2017 für den Erfolg seine Kunden als Trainer, Coach und Berater mit dem Schwerpunkt "Fachmann für das Laborgeschäft".

Leistungen für Sie:

- Key-Note-Speaker
- Verkaufstrainings im Bereich Grundlagen und Fortgeschrittene über alle Facetten des gesamten Verkaufsprozesses
- Verkaufscoaching in der Begleitung der Verkäufer/innen als Premiumvariante zur Verbesserung der Besten.
- Training für das Verkaufen im Projektgeschäft
- Training für das Verkaufen im Ausschreibungsgeschäft
- Training und Workshops für die erfolgreiche Umsetzung eines Handels-, Direkt und/oder Parallelvertriebes
- Produktschulungen und Erstellung von Verkaufsunterlagen
- Erarbeitung und Schulung von Promotion-Maßnahmen