

# JENS CLAUSEN

T +49 (0) 172 287 586 0  
E jens.clausen@rf-f.com



## BERATERPROFIL

**STANDORT**  
DÜSSELDORF

**GEBURTSJAHR**  
1963

**NATIONALITÄT**  
DEUTSCH

**SPRACHEN**  
DEUTSCH

### METHODISCHE KOMPETENZ

Team- und Bereichsentwicklung  
Training  
Moderation  
Supervision  
Coaching  
Konfliktberatung/Mediation  
Organisationsaufstellungen  
Konzeption

### BRANCHENKOMPETENZ

Finanzindustrie  
IT Service und Software  
Dienstleistungen  
Maschinenhandel  
Krankenkassen

### BERUFLICHE ERFAHRUNG

1979 – 2009 Commerzbank AG

1983 – 1991: Betreuung von vermögenden Privatkunden

1991 – 1995: Trainings und Coachings von Filialleitern und Vertriebsmitarbeitern

1995 – 1999: Koordinierung der Immobilienaktivitäten von Kunden der Gebietsfiliale Hamburg

1999 – 2003: Steuerung des Anlagegeschäftes, Erhöhung der Beratungsqualität, Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen

2003 – 2009: Personalführung

seit 2009 Raum Für Führung GmbH  
Trainer und Berater:  
Konzeption,  
Führungskräfteentwicklung  
Gestaltung von Veränderungsprozessen  
Konfliktberatung und Coaching

### AUS- & WEITERBILDUNG

1979 - 1982  
Bankkaufmann

1991 - 1992  
Coaching-Ausbildung für Vertriebstainer

2008  
System- und Organisationsstellen DGfSt

2009  
Lifo®-Analyst

NLP Master, DVNLP

2010  
Physiognomie

2010 - 2013  
Studiengang Coaching, zertifizierte Ausbildung durch den DCV e.V.

2017  
Wirtschaftsmediator,  
Kölner Institut für Konfliktmanagement

2019  
Professional Scrum Master  
Scrum.org

### SCHLÜSSELPROJEKTE

Begleitung einer strategischen Neuausrichtung im Privatkundengeschäft: Trainings und Coachings für Filialleiter und Vertriebsmitarbeiter, Erhöhung der Beratungsqualität- und Effizienz. Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen.

Coachingformat "Individuelle Orientierung für Führungskräfte" : Reflexion von Kernkompetenzen, Vorbereitung auf die (nächste) Führungsaufgabe

Neukonzeptionierung einer Seminarreihe für angehende Führungskräfte eines DAX-Konzern: Rollenklarheit, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikationsverhalten

Begleitung eines IT-Dienstleisters in seinem Wachstumsprozess: Organisations- und Teamentwicklung, Coaching der Geschäftsleiter und Training der Potenzialträger des Unternehmens

Begleitung eines industriellen Mittelständlers in seinem Exzellenz-Programm: Kunde im Mittelpunkt, Teamorganisation- und Fähigkeiten, Einstellung und Verhalten, Prozessoptimierung