

MAX WITTPOTH

T +49 (0)171 552 537 7
E max.wittpoth@rf-f.com



BERATERPROFIL

STANDORT
FRANKFURT

GEBURTSJAHR
1985

NATIONALITÄT
DEUTSCH

SPRACHEN
DEUTSCH
ENGLISCH
NIEDERLÄNDISCH

METHODISCHE KOMPETENZ

Organisationsberatung
Team- und Bereichsentwicklung
Training
Coaching
Konfliktberatung
Konzeption

BRANCHENKOMPETENZ

Automobil
Beratungsdienstleistungen
Dienstleistungen
IT
Konsumgüter
Maschinenbau

BERUFLICHE ERFAHRUNG

2009 - 2010
Altersbezogene Entwicklung von
Produktionsmitarbeitern,
Führungskräfteentwicklung:
Apollo Vredestein BV

2012
Aufbau eines Shared Service Centers in
Osteuropa: Henkel KgaA

2012 - 2014
Vertrieb & Recruitment: Hays AG

Seit 2014:
Coaching, Training &
Organisationsentwicklung:
Selbständige Tätigkeit

2015 - 2018
Training, Coaching, Team- und
Organisationsentwicklung im
Vertriebsumfeld : RED SAP SOLUTIONS

seit 2018: Führungskräfteentwicklung,
Organisations- und Konfliktberatung,
Team- und Bereichsentwicklung:
Raum Für Führung GmbH

AUS- & WEITERBILDUNG

2005 - 2009
Studium der Psychologie
(B.Sc. Psychologie)

2008 - 2011
Studium der
Betriebswirtschaftslehre
(M.Sc. Business Administration)

2009 - 2011
Studium der Sozial- und
Organisationspsychologie
(M.Sc. Psychologie)

2014 - 2016
Systemischer Coach

2016 - 2017
Systemischer
Organisationsentwickler

SCHLÜSSELPROJEKTE

Konzeptionierung und Implementierung eines mehrjährigen (analogen wie digitalen) Personalentwicklungskonzeptes im Beratungsumfeld

Verschiedene, regelmäßige Coachingformate *on* und *off the job* in Bezug auf Vertrieb, Führung, Recruitment, Kommunikation und beruflicher Neuorientierung sowie bei Konflikten

Unternehmensweite Einführung eines Train the Trainer Programms für Führungskräfte und Seniorberater sowie terminierter Follow-up Coachings

Verschiedene Workshops und Trainings zum Thema Vertrieb: Strategie, Marktaufbau, Positionierung, Wettbewerberanalyse, Pricing, Identifizierung, Ansprache und Bindung von potentiellen Kunden, lösungsorientierte Gesprächsführung, Bedarfs- Umfeld- und Prozessanalysen, *SPIN Selling*, Verhandlungsführung, Kaltakquise, Kundenmeetings, Umgang mit Einwänden, Account Management, Beziehungsaufbau, Closing, Potentialabschätzung, Motivation, Führung

Veränderungsbegleitung, Mediation und Kulturentwicklung nach einem Managementwechsel