

# Hans - Lothar Busch

Diplom – Kaufmann

**Busch** Sales Consult - Baden-Baden



## 1. Stationen

**Vertriebsbeauftragter** für Hard- und Software (2 Jahre)

**Verkaufsleiter** eines Vertriebsteams für elektronische Investitionsgüter (4 Jahre)

**Aktive Vertriebserfahrung** gesamt: **6 Jahre**

**Führungstätigkeit** in mehreren Positionen (**6 Jahre**)

**Führungserfahrung** gesamt: **10 Jahre**

**Inhaber** der **Busch Sales Consult**, Baden-Baden (20 Jahre)

Coach, Trainer und Moderator: **24 Jahre**

## 2. Trainerqualifikation

**Akquisitionstrainings** für Universitäten, Hochschulen und wissenschaftliche Institute

Präsentationstrainings für die Auftragsakquisition von Industrie-Projekten

Verhandlungstrainings speziell für Wissenschaftler

Coaching von Akquisiteuren

Internationale Akquisitions-Trainings (Englisch/Französisch)

*„Verschwende keine Zeit mit dem Ob, sondern konzentriere Dich auf das Wie.“*

## 3. Ausbildungen

Studium der Betriebswirtschaft, Spezialisierung Marketing, Hamburg

Trainee-Ausbildung Elektronik-Vertrieb bei Kienzle, Villingen/Schwarzwald

Trainerausbildung bei train GmbH, München

Ausbildung zum Systemischen Coach an der ETH, Zürich

## 4. Spezialgebiete

**Akquisitionstechniken** für F&E-Akquisiteure (über 130 Veranstaltungen)

**Neukundengewinnung** für wissenschaftliche Einrichtungen

**Präsentationscoaching** zur Überzeugung von Entscheidungsgremien vor der Auftragsvergabe von F&E Projekten

## 5. Referenzen

Duale Hochschule Baden-Württemberg; Helmholtz Gemeinschaft; Fraunhofer Gesellschaft (über 40 Institute); Uni Bremen; Hochschule für Technik, Dresden; KIT, Karlsruhe, DLR, FOM.