



## Konstantin Grünbusch

Coach, Trainer, Interim-/Projektmanager

WEMOVE Werte Motivation Vertrieb  
Weiherstr. 36  
D-78050 Villingen-Schwenningen

Tel.: +4917660836515  
Mobil: +4917660836515

[konstantin.gruenbusch@we-mo-ve.com](mailto:konstantin.gruenbusch@we-mo-ve.com)

Mitglied bei:



### Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Employer Branding, Kommunikation, Kundenmanagement, Mitarbeitermotivation, Neukundenakquise, Produktschulung, Teambildung, Teamentwicklung, Unternehmensentwicklung, Verkauf, Vertrieb

**Sprachen:**

deutsch, englisch

### Spezielle Informationen

**Zur Person:**

Über 25 Jahre Erfahrung im Verkauf und Vertrieb -

Empathie, Dienstleistungsorientierung und Qualitätsbewusstsein im Interesse des Kunden sind die Garanten außergewöhnlicher Erfolge im Vertrieb - bei Ärzten, Architekten, Behörden, im Handwerk, beim Einzelhandel, Filialisten, Großhandel, im Mittelstand und bei internationalen Konzernen.

Gebietsverkaufsleiter im 2. Lehrjahr, Erfahrungen in unterschiedlichen Branchen, namhafte Referenzkunden, tausende Seminar- und Schulungsteilnehmer, Projektleiter, Teamleiter, Geschäftsführer, Berater, Coach, Moderator, Trainer - vom Startup bis zum Dax-Konzern, vom Auszubildenden bis zum Vorstandsvorsitzenden, auf Messen in ganz Europa, Russland und den USA.

Menschen anzustoßen, anzuregen, zu unterstützen, zu entwickeln und erfolgreich(er) werden zu lassen, in dem ihre Potenziale geweckt und Ihre Ressourcen aktiviert werden.

**Spezialgebiet:**

Spezialisiert auf Geschäftsfeldentwicklung, Markterschließung, Gebiets-, Regionalleitung, Mitarbeiter-/ Teamentwicklung, Employer Branding D A CH- Region und Afrika

**Methoden:**

auf Anfrage

**Zielgruppe:**

Industrie, Handel, Dienstleister

### Qualifikationen und Referenzen

**Weiterbildungen:**

gepr. Business-Trainer (BDVT)

gepr. Potenzialcoach (IHK)

zertifizierter Alchimedus® Nutzer

zertifizierter Trainer für das Werte3eck®

Der ehrbare Kaufmann, Didaktik, Gewaltfreie Kommunikation, Systemisches Konsensieren, Systemische Strukturaufstellungen, Transaktionsanalyse, Train-the-trainer, Verhandlung nach dem Harvard-Konzept, Virginia Satir-Modell, Zürcher Ressourcen-Modell

**Berufserfahrung:**

- 25 Jahre Verkauf und Vertrieb
- 18 Jahre Mitarbeiterführung
- 12 Jahre Coaching und Training

**Referenzen:**

Banken/Behörden/Verwaltung: Stadtverwaltung Schramberg, Stadtverwaltung Villingen-Schwenningen, Sparkasse Villingen, Klinikum Villingen-Schwenningen,

Industrie:

Belkin, Duravit, 1&1, Hansgrohe, Hasbro, Hubert Burda Media, Sony, Toshiba

Handel/ Großhandel:

Alternate, Amazon, Bürkle, Binder, Brömmelhaupt, Duttenhofer, EP, Euronics, expert, Knoll, Kluxen, Media Markt, Medimax, Opitz, Printus, real, redcoon, Rink, Saturn, Sonepar, Ströbelt, Unielektro, Yesss, Zajadacz, Zander

### Weitere Informationen

**Mitgliedschaften/Verbände:**

BDVT e.V. Der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches

Gründungsmitglied der Fachgruppe Werte im Management des BDVT e.V.

Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V.