



Dipl.-Kfm., Dipl.-Volksw.
Markus Milz
Speaker, Dozent, Unternehmensberater

Milz & Comp. GmbH
Aachener Str. 563-565
D-50933 Köln

Tel.: 0221/2054800
Fax: 0221/94991421
info@milz-comp.de
<http://www.milz-comp.de>

Mitglied bei:



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Change Management, Führungskräfteentwicklung, Managementtraining, Mitarbeiterführung, Mitarbeitergespräch, Personalentwicklung, Preisargumentation, Strategieberatung, Topmanagement, Umsatzsteigerung, Unternehmensentwicklung, Unternehmensführung, Unternehmensstrategie, Verkauf, Vertrieb

Tätig seit: 2000

Sprachen:
Deutsch, Englisch

Tageshonorar: ab 4000 €

Spezielle Informationen

Zur Person:

Markus Milz, Diplom-Kaufmann und Diplom-Volkswirt aus Köln, ist seit über 20 Jahren gefragter Vortragssprecher, Trainer, Coach und Berater.

Zuvor Senior Auditor bei der KPMG AG, dann Manager bei der Droege & Comp. GmbH in Düsseldorf, leitet der zweifache Vater nun die Beratungsunternehmen BERGEN GROUP Management Consultants GmbH und Milz & Comp. GmbH. Markus Milz gilt als Vertriebsexperte insbesondere für den Mittelstand und berät Firmen im In- und Ausland.

Auf seinen Reisen lässt sich der passionierte Taucher immer wieder von anderen Kulturen begeistern und sammelt Inspirationen für den Berateralltag und seine Vortragstätigkeit.

Spezialgebiet:

Markt- und Wettbewerbsanalyse
Wachstumsstrategie
Vertriebsstrategie
Verhandlungstechniken
Kundenbeziehungsmanagement
Kundenpotenziale nutzen
Key Account Management
Optimierung der Vertriebseffizienz
Marketing- & Vertriebscontrolling
Organisationsentwicklung
Preiserhöhungen durchsetzen
Fesselnde Angebotspräsentationen & Verkaufsgespräche

Methoden:

Auf Vorträgen fesselt Markus Milz mit seinem Insider Know-how, das er auf unterhaltsame Weise an seine Zuhörer weitergibt. Seine Seminare sind „aus der Praxis, für die Praxis“ und begeistern Teilnehmer aller Branchen.

Zielgruppe:

Automotive
Chemie
Dienstleistungen
Elektronik
Ernährung
Kunststoffindustrie
Maschinen- und Anlagenbau
...

Qualifikationen und Referenzen

Referenzen:

„Lieber Herr Milz, ich bin durch Ihre Art der Moderation jederzeit mitgenommen worden. Sie haben damit nicht nur einen offenen und ehrlichen Erfahrungsaustausch erreicht, sondern auch, dass meine Verkaufsmannschaft mit neuem Elan, Methoden und Techniken richtig durchstartet!“
Holger Manske, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb Erfurt & Sohn KG

„Ich möchte mich herzlich bei Herrn Milz bedanken. Er hat mir immer wieder neue Perspektiven und Blicke über den eigenen Tellerrand ermöglicht.“

Roman A. Hiersig, Geschäftsführer Rhein-Getriebe GmbH

„Ich kann sagen, dass ich jedes Mal sehr gern (...) gekommen bin. Zum einen aufgrund des offenen Austauschs, zum anderen wegen der hervorragenden Moderation von Herrn Milz. Das gesamte Projekt (...) hat sowohl mich als Person als auch unsere Company definitiv

weitergebracht.“

Christoph Wessels, Geschäftsführer PNEUMOTEC GmbH & Co. KG Automatisierungstechnik

„Das Projekt hat mir sehr viel Spaß gemacht und viele Inspirationen beschert. Die Aufbereitung der Themen und die Moderation durch Herrn Milz (...) fand ich ausgezeichnet.“

Olaf Geiss, Vertriebsleitung Bitech AG

„Die (...) hervorragende Moderation von Herrn Milz war ein Gewinn.“

Heinz-Werner Störmer, Geschäftsführer Voswinkel GmbH

Weitere Informationen

Publikationen:

Markus Milz hat sich in den letzten Jahren einen Namen als Autor zahlreicher Fachbücher und -aufsätze gemacht. Seine Veröffentlichungen sind gekennzeichnet durch Praxisnähe und strukturierte, nachvollziehbare Lösungsansätze für sämtliche vertrieblichen Herausforderungen:

Vertriebspraxis Mittelstand: Leitfaden für systematisches Verkaufen (2013)

Leistungsorientierte Vergütung im produzierenden Mittelstand (2011)

Als Experte für Vertrieb und Strategie ist Markus Milz auch in den Medien gefragt. Regelmäßig finden sich Artikel in der Fachpresse, darunter

Die Führungskräfte

DVVA

Financial Times Deutschland

Haufe Personal

Perspektive Mittelstand

Sales Business

Vertriebs-Experts

Mitgliedschaften/Verbände:

GSA