

Profil Wagner & Walter GmbH

Sie möchten bei sich selbst, in Ihrem Team, in Ihrer Organisation etwas verändern?
Vielleicht sogar die Effizienz, Effektivität und Kompetenzen steigern?

Wir steigern die Leistungsfähigkeit Ihrer Teams und Führungskräfte mit :

- **Coaching**
- **Training**
- **Seminare für Vertrieb**
- **Kommunikation mit Kunden**
- **Strategien und Konzepte im Vertrieb**
- **Formulieren von Zielen**
- **Umsetzen von Zielen im Markt**

Sie profitieren von uns vor allem im Rahmen:

- **Ihrer persönlichen Weiterentwicklung**
- **Der Weiterentwicklung Ihrer Teams**
- **Der Weiterentwicklung Ihrer Performance**

Als kunden-, nutzen- und bedarfsorientierte Experten erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen. Damit ermöglichen wir Ihnen Ihre Visionen, Ziele und Prozesse erfolgreich auf den Weg zu bringen.

- **Gestalten Sie mit uns Ihre Konzepte im Sinne von Effektivität und Effizienz**
- **Entwickeln Sie Ihre Performance und gestalten Sie deren Umsetzung**
- **Lassen Sie Ihre Vertriebs-Teams mit uns erfolgreicher werden**
- **Wir begleiten sie bei der Kompetenzentwicklung Ihrer Verkäufer im Bereich Kundenkommunikation, Zielerreichung und strategischem Kundenmanagement**

Wir verfügen über langjährige Praxis im Vertrieb in der Pharma- und Medizinproduktebranche.

Aus Erfahrung wissen wir, dass für eine erfolgreiche Performance in Märkten klar belegte Vorgehensweisen notwendig sind. Vor diesem Hintergrund haben wir praxisorientierte Methoden und Modelle entwickelt und ausgewählt.

Diese beinhalten u.a.:

- **Systemische Kommunikationsmodelle**
- **NLP**
- **Empathische Kommunikation**
- **Strategie- und Zielarbeit**

Wir wenden Methoden und Modelle an und transferieren diese in Ihre Organisation, Arbeitsabläufe, Personalstrukturen und passen sie den für Sie entscheidenden Gegebenheiten und Anforderungen an.

Wir verfügen über die Fähigkeiten exakt Ihren Bedarf zu ermitteln, mit Ihnen gemeinsam Strategien und Ziele daraus abzuleiten, die richtigen Maßnahmen zu ermitteln und umzusetzen.

In unseren persönlichen Coachings greifen wir auf ein Instrumentarium zurück, dessen Wirksamkeit belegt ist und mit dessen Hilfe Sie schnell und auf spielerische Art Zugang zu Ihren Kompetenzen finden.

Unsere gemeinsame Arbeit wird Sie darin unterstützen, Ihre Ziele zu erreichen.

Referenzen



Name:

Till Wagner

Geburtsdatum:

16.03.1960

Berufserfahrung:

seit 01.08.2009
Geschäftsführer, Wagner & Walter
GmbH

2003 - 2009

Vertriebsleiter, Abbott GmbH & Co.
KG

2001 - 2003

Geschäftsbereichsleiter, Dia - Real
GmbH

1996 - 2001

Inhaber, Medical
Fachberater GbR

1987 - 1996

Mitarbeiter im medizinisch
wissenschaftlichen Außendienst,
Astra GmbH & Co. KG

Qualifikationen:

Hypnosystemische Konzepte
im Change Management,
Gunter Schmidt

Integral Systemischer Coach, ISC

Practitioner (DVNLP)

Trainer Crea Leadership,
Hochschule Ansbach

Projektmanagement, Führung,
Recruitment, Deutsche
Verkaufsschule der
Haufe-Akademie, Freiburg

Pharmareferent, IHK

Projekte:

Merger - Prozess bei Dia – Real GmbH (2001 - 2003)

Entwicklung Vertriebskonzepte bei
Dia - Real, GmbH (2001 - 2003)

Entwicklung Vertriebs- und Marketingstrategien,
Produktlaunches , Abbott GmbH & Co. KG (2003 - 2009)

Change-Management Prozess, Abbott GmbH & Co. KG (2005 - 2007)

Fortbildungsreihe Kommunikation für Einkäufer,
Bundesverband Materialeinkauf und Logistik (2009 - 2011)

Projektmanagement IV - Vertrag
im Bereich Diabetikerbedarf, AOK SA (2009)

Vertriebsleitung, Projektleitung, Change Management, Teambuilding, IME-DC GmbH	(seit 2009)
Strategische Entwicklung und Change Management für Führungskräfte, AGA Medical	(2010)
Einführung Fortbildungskonzept für Pflegefachkräfte, CURA, Seniorenwohn- und Pflegeheime Dienstleistungs GmbH	(2010)
Organisationprozess Joint Venture Wunddokumentation, Jalomed GmbH	(2011)
Entwicklung Fortbildungskonzepte für Pflegefachkräfte, IIGM GmbH	(2011)
Projektleitung Einführung Wunddokumentation und Vernetzung im Fussnetz Bayern	(seit 2012)
Strategie- und Marketingkonzepte für Crea Leadership, Hochschule Ansbach	(2014-2015)



Olaf Walter

Name:

Geburtsdatum: 25.05.1965

Studium: 1988 - 1996 Studium der
Rechtswissenschaften, Philosophie
Justus-Liebig Universität, Gießen,
Freie Universität Berlin

2011 – 2014 Systemische Führungs- und
Organisationsberatung,
Universität Bremen (BSc)

2015 – 2018 Systemische Beratung, Technische
Universität Kaiserslautern, MA

Berufserfahrung:

seit 2009	Geschäftsführer Wagner & Walter GmbH
2004 - 2009	Gebietsleiter, Key - Account Manager, Abbott GmbH & Co.KG
2000 - 2004	Mitarbeiter medizinisch wissenschaftlicher Außendienst, Berlin - Chemie AG
1994 - 2000	Mitarbeiter medizinischer Außendienst, MediSense GmbH
1991 - 1994	Freier Mitarbeiter Rechtsanwälte Jede & Krägeloh, Berlin

Qualifikationen:

Hypnosystemische Konzepte im Change Management,	Gunter Schmidt
Systemische Strukturaufstellungen,	Matthias Varga v. Kibed
Neuroenergetic Leadership and Organisation Development, NELOD Practitioner,	Universität Bremen
Practitioner, Master, Lehrtrainer, MasterCoach,	DVNLP
Trainer Crea Leadership,	Hochschule Ansbach
Pharmareferent	IHK

Projekte:

Fortbildungsreihe Kommunikation für Einkäufer,
Bundesverband Materialeinkauf und Logistik (2009 - 2011)

Projektmanagement IV - Vertrag
im Bereich Diabetikerbedarf,
AOK SA (2009)

Organisationsentwicklung, Projektleitung,
Change Management,
Medical Affairs, Regulatory Affairs,
Einführung eines Qualitätsmanagements,
Führungskräfteentwicklung, Teamaufbau Vertrieb,
Produktmanagement, IME-DC GmbH (seit 2009)

Strategische Entwicklung und Change Management für Führungskräfte,
AGA Medical (2010)

Einführung Fortbildungskonzept für Pflegefachkräfte,
CURA, Seniorenwohn- und Pflegeheime Dienstleistungs GmbH (2010)

Teambuilding Vertrieb zur Zieldefinition
Gothaer Versicherung, Berlin (2010 -2011)

Organisationprozess Joint Venture Wunddokumentation,
Jalomed GmbH (2011)

Entwicklung Fortbildungskonzepte für Pflegefachkräfte,
IIGM GmbH (2011)

Projektleitung Einführung Wunddokumentation und
interdisziplinäre digitale Vernetzung im Fussnetz Bayern (seit 2012)

Führungskräfteentwicklung
Fachlich führen,
Deutsches Zentrum für Luft- und
Raumfahrt, Berlin, Braunschweig (2012-2013)

Change-Prozess Abteilungsbildung,
Institut für Antriebstechnik,
Deutsches Zentrum für Luft und Raumfahrt, Berlin (2013)

Strategie- und Marketingkonzepte für Crea Leadership, Hochschule Ansbach	(2014-2015)
Lehrtätigkeit am Institut für systemische Kommunikation, Berlin	(2014-2018)
Vorträge und Seminare zum Thema Intuition und Systemik, Metaforum Abano	(2015)
Vorträge und Seminare zum Thema NLP in systemischen Modellen, DVNLP-Kongress	(2016)
Beratung Changeprozess und Training des Customer Service Dexcom, Mainz	(2017)
Lehrbeauftragter TU Kaiserslautern im Studiengang Systemische Beratung	(seit 2018)

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Till Wagner Olaf Walter

Kontakt:

E-Mail: ow@wagnerundwalter.de

Mobil: 0171-2752775