BERATERPROFIL

Harald Weber

Vertriebsberater, Trainer und Dozent für den B2B-Vertrieb

b2b Marketing Unternehmensberatung
Rosinfeltvej 124 · 6270 Tønder · Dänemark
Mobil +49 171 780 2719 · Tel. +45 2449 1387
hw@b2bmarketing.de · www.b2bmarketing.de

Seit 1996 berate und trainiere ich Unternehmen im B2B-Vertrieb, mit Schwerpunkt auf technischem Vertrieb, Projektvertrieb und erklärungsbedürftigen Dienstleistungen. Davor habe ich selbst Vertrieb verantwortet: als Regionalverkaufsleiter, Niederlassungsleiter und kaufmännischer Leiter. Als Dozent für Marketing, Vertrieb und Unternehmensführung verbinde ich Praxis und Lehre. Meine Trainings arbeiten an den echten Fällen der Teilnehmer, nicht an Lehrbuchbeispielen.

Schwerpunkte

- Vertriebstraining für Ingenieure und Techniker
- Messetraining und Messecoaching für das Standpersonal
- Projektvertrieb mit langen Entscheidungswegen und mehreren Entscheidern
- Schulung selbstständiger Vertriebspartner in Handel, Handwerk und IT
- Telefontraining Outbound und Neukundenakquise
- Schläferaktion: Reaktivierung von Altkunden
- Vertriebskonzepte und Vertriebscoaching für Geschäftsführung, Vertriebsleitung und Außendienst
- Gründungsberatung und Gründercoaching

Arbeitsweise

Online und vor Ort, national und international

In Deutsch und Englisch, Trainings bisher in Europa, den USA und Asien

Inhouse, zugeschnitten auf Ihre Produkte, Services und Anforderungen

Studium und Qualifikation

Diplom-Kaufmann, Georg-August-Universität Göttingen

Zertifizierter Gründercoach

Methoden und Werkzeuge

Vertriebsmatrix · Buying-Center-Analyse · Strategisches Verkaufen · Schläferaktion · Bedarfsanalyse · Präsentationstechnik · Argumentationstechnik · Einwandbehandlung · Gesprächsleitfäden

Beruflicher Werdegang

seit 1996
Inhaber, b2b Marketing Unternehmensberatung
Vertriebsberatung, Trainings und Coachings, heute mit Sitz in Tønder, Dänemark

seit 2025
Lehrbeauftragter und Dozent
Hochschule Fresenius, Hamburg (seit 2026) · DHSH Duale Hochschule Schleswig-Holstein, Kiel · WAK Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein

2005 – 2024
Hochschule Hannover, Fakultät Maschinenbau
2017 – 2024 Verwalter der Professur für Technisches Marketing und Technischen Vertrieb, 2005 – 2017 Lehrbeauftragter

frühere Stationen
Kaufmännischer Leiter und Prokurist · bundesweit tätige Full-Service-Werbeagentur
Kaufmännischer Leiter · international tätiger Anlagenbauer
Niederlassungsleiter · Systemhaus für Management-Informationssysteme
Leiter Betriebswirtschaft · Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Regionalverkaufsleiter, Leiter Verkaufsberatung, Trainee · Reemtsma

BERATERPROFIL

Branchen und Projektbeispiele

b2b Marketing Unternehmensberatung
Rosinfeltvej 124 · 6270 Tønder · Dänemark
Mobil +49 171 780 2719 · Tel. +45 2449 1387
hw@b2bmarketing.de · www.b2bmarketing.de

Ein Ausschnitt aus über 30 Jahren Beratungs- und Trainingspraxis. Kundennamen nenne ich nur mit Zustimmung, deshalb sind die Beispiele anonymisiert.

Branchen

Industrie und Maschinenbau · Energie und Windkraft · Chemie und Kunststoffe · Rohstoffe und Baustoffe · Medizintechnik · Kliniken und Gesundheitswesen · IT, Software und Telekommunikation · Bau und Haustechnik · Ingenieurdienstleistungen · Handel und Dienstleistungen · Handwerk · Öffentliche Hand und Institutionen

Projektbeispiele

Schulung von Vertriebspartnern

Internationale ERP-Softwarehersteller
Vertriebstrainings für die IT-Systemhauspartner mehrerer Hersteller, mit Schwerpunkt auf technischem Vertrieb und Projektgeschäft.

Schulung von Vertriebspartnern

Markenhersteller aus Bau und Haustechnik
Trainings für selbstständige Partner in Handel und Handwerk, u. a. in den Bereichen Fensterfarben, Heiztechnik und Elektroinstallation.

Messetraining international

Windkraftanlagenbauer
Messevorbereitung, Training und Coaching des internationalen Vertriebsteams in Englisch, mit Begleitung auf den Messen in Warschau, Husum und Brüssel.

Schläferaktion

Technisches Handelshaus
Telefonische Reaktivierung von über 5.000 Altkunden: rund 2.100 Bedarfsgespräche und 400 Aufträge.

Vertriebstraining international

Hersteller von Industrieminералen
Vertriebstraining für das Vertriebsteam in Südkorea, in Englisch.

Technische Dienstleistungen

Dienstleister der Lasertechnik
Vertriebstraining für den Verkauf technischer Dienstleistungen an Industriekunden.

Außerdem über viele Jahre Gründungsberatung als Partner regionaler und bundesweiter Gründungs- und Förderprogramme.

> **Ihr nächster Schritt:** Das erste Beratungsgespräch ist kostenlos und unverbindlich. Rufen Sie mich an unter +49 171 780 2719 oder schreiben Sie an hw@b2bmarketing.de.