



Gerd Leinenweber

Consultant und Coach

Expertise:

- Führungskräfteentwicklung
- Vertriebs- und Serviceentwicklung
- Coachings für Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- Coachings für Accountmanager und Projektmanager

Ausgewählte Coaching- und Projekterfahrungen:

- Coaching des Commercial Directors EMEA eines weltweit tätigen US-Gesundheitsunternehmens
- Coaching des Geschäftsführers des F&E Unternehmens eines japanischen Technologie-Konzerns
- Coaching des deutschen Sales Directors eines japanischen Telekommunikationsunternehmens
- Coaching des Fertigungsleiters, des Entwicklungsleiters und des Leiters Finanzen eines deutschen Herstellers von Spezialwerkstoffen
- Coaching der SAP-Teilprojektleiterin eines internationalen Personaldienstleisters
- Coaching des VP Finance eines weltweit tätigen US-Maschinenbauunternehmens
- Coaching des Senior VP Engineering bei der Umsetzung eines Change Projekts mit Transformation der lokalen Engineering Abteilungen in eine globale Organisation mit Centers of Excellence und Design Centers
- Konzeption und Umsetzung einer lösungsorientierten Vertriebsstruktur und Anpassung der Vertriebsprozesse für einen mittelständisches deutschen Automobilzulieferer
- Konzeption und Umsetzung eines Vertriebsentwicklungsprogramms für ein mittelständisches deutsches Softwarehaus
- Coaching des General Managers der europäischen Geschäftseinheit eines US-Luftfahrtindustrie-Unternehmens im Rahmen der Planung und Umsetzung eines Spin Offs

- Beratung der Geschäftsführerin eines mittelständischen Hochbau-Unternehmens im Familienbesitz bei der Verkleinerung des Betriebes und der Konzentration auf profitable Bauvorhaben.

Ausbildung:

- Dipl. Betriebswirt (Berufsbegleitendes 9-semesteriges Abendstudium an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin mit Spezialisierung in Rechnungswesen und IT im Hauptstudium)
- Lizenziert für diverse psychometrische Verfahren, u.a. Leadership Effectiveness Analysis und Sales Performance Assessment von MRG
- Diverse Weiterbildungen zu den in der Praxis verwendeten Methoden des Verkaufs erklärungsbedürftiger Güter (Target Account Selling, SPIN Selling und Lösungsvertrieb)
- Projektmanagement nach PRINCE2
- Systemisch interaktiver Coach (artop Institut an der Humboldt Universität Berlin)
- STRUCTOGRAM- und TRIOGRAM-Trainer (Lizenziert durch das Deutsche STRUCTOGRAM-Zentrum)
- Absolvent des German Advanced Management Program an der European School of Management and Technology (esmt, früher USW Schloss Gracht)
- Höchster Expertenstatus (E5) in der renommierten RAUEN Coach Datenbank.

Beruflicher Werdegang und Erfahrung:

Seit 2003 Freiberuflicher Consultant und Coach

1967 - 2003 Einschließlich einer handwerklich-technischen Ausbildung 36 Jahre in 11 mittleren und großen internationalen Unternehmen tätig, davon 24 Jahre als Führungskraft mit Personalverantwortung (Teamleitung bis Geschäftsführung). Schwerpunkte: Technik, Vertrieb (15 Jahre), Verwaltung, Facility Management und Einkauf.
Branchen: Telekommunikation, Informationstechnologie, Außenhandel, Technische Dienstleistungen, Handwerk und öffentliche Verwaltung