



Henry Baase

Friedrichstraße 79
10117 Berlin

Sophienstraße 232
76185 Karlsruhe

+49 (0) 30 / 88 78 65 12
+49 (0) 172 / 14 00 818

Henry.Baase@Henry-Baase.de
www.henry-baase.de

Ihr Vertrieb ist meine Mission.

Ich bin Interim Manager, Trainer und Berater für B2C- und B2B-Vertrieb.

Seit 2004 berate ich Unternehmen, baue Vertriebsabteilungen auf und optimiere Strukturen. Mit meinen Trainings entwickle ich Mitarbeiter und Sorge so für die nachhaltige Steigerung des Unternehmenserfolges. Ergänzend biete ich meine Vertriebsexpertise im Rahmen von Online-Beratung und -Coachings an.

Mein Angebot für Ihren Vertrieb – und Ihr Vertriebsteam

Interim Management

- Vertriebsleitung
- Vertriebsaufbau und Business Development
- Vertriebsprojekte (strategisch/operativ)
- Key Account Management
- Tagesgeschäft und POS-Aktivitäten
- Prozessbegleitung
- Vermarktung, Verkauf, Akquise und Kundenservice

Training

- Mitarbeiter- und Teamentwicklung
- maßgeschneiderte Workshops und Vertriebstraining
- Produkt- & Verkaufstrainings
- Moderation von Gruppen
- Szenisches Arbeiten

Beratung

- Strategieberatung
- Vertriebsberatung
- Prozessberatung
- Expertenwissen

Ganzheitlicher Ansatz:
Berücksichtigung der Unternehmensziele

Online-Beratung / -Coaching

Was mich auszeichnet

- Erfahrung aus unzähligen Mandaten als Interim Manager und Berater sowie einer Vielzahl von Trainingsveranstaltungen
- Meine Methode:
 - Ich arbeite im Tagesgeschäft des Vertriebs aktiv mit
 - Ziele werden definiert, in der Praxis umgesetzt, durch gezielte Mitarbeiter-Trainings im Bewusstsein verankert
- Meine ganzheitliches „Dabeisein“ gewährleistet eine nachhaltige Wirkung. Somit sind Training, Beratung und aktives Interim Management in meinen Projekten ganz eng miteinander verbunden.

Zusatzqualifizierungen

- Trainerausbildung (IHK)
- Ausbilderschein (IHK)
- BDVT geprüfter Trainer & Berater
- Zertifizierter Persolog® (ehemals DISG) Persönlichkeitstrainer
- Trainer Sales & Leadership
- Psychodrama-Praktiker
- Psychodramaleiter Organisationsentwicklung (in Ausbildung)

Branchenfokus

- Telekommunikation
- FMCG / Lebensmittelindustrie
- Handel / Einzel- und Großhandel
- Automotive
- Apotheken
- Energiewirtschaft / -versorger

Mein Vorteil

„Die strategische Begleitung meiner Auftraggeber im Vertrieb sowie die operative Mitarbeit in Projekten ermöglichen es mir, ganz nah am Mitarbeiter und POS zu sein. Das ist mein entscheidender Vorteil bei der Entwicklung, Implementierung und Umsetzung passender Seminare und Workshops.“

Henry Baase, Interim Manager, Trainer und Berater im Vertrieb



Ausgewählte Projekte als Interim Manager, Trainer & Berater

Franchise Verbund Telekommunikations- unternehmen	Berater und Akademieleiter
<p>Umsatz: ca. € 5 Mio.</p> <p>Mitarbeiter: ca. 50 Mitarbeiter</p> <p>Situation: Verbund war bisher ausschließlich im Shop-Vertrieb (B2C) tätig. Es stellte sich die Frage, wie die B2B Kunden erreicht, angesprochen und langfristig an die Shops gebunden werden sollten.</p> <p>Sitz: Region Süd/Südwest</p>	<p>Laufzeit: 01/2007 bis 12.2008</p> <p>Eigener Verantwortungsbereich (Budget / Mitarbeiter):</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Bereichsbudget ca. € 100.000,00 Euro/Jahr▪ Teamführung: 10 direkte und 10 externe Mitarbeiter <p>Auftrag:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Aufbau und Festigung einer B2B Vertriebsstruktur▪ Aufbau eines Netzwerkes von externen Dienstleistern Customer-Care.▪ Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter <p>Maßnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Recruiting von Fach und Führungskräften▪ Ausbildung und Qualifizierung der Fach- und Führungskräfte▪ Fieldbegleitung von Kunden- oder Mitarbeitergesprächen▪ Entwicklung/Implementierung von Kundenbindungsprogrammen▪ Mitarbeiterbindungsprogramm▪ Silent Monitoring▪ Prozessbegleitende Coachings und Workshops (Qualitätssicherung)▪ Train the Trainer (Trainer-Führungskraft) <p>Erfolge:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Einhaltung des Zeitfensters Aufbau einer neuen Vertriebsstruktur / Customer Care▪ Nachhaltiges Wachstum vom Verbund (Shop-Vertrieb)▪ Nachhaltiges Wachstum und Kundenbindung (B2B)▪ Nachhaltige Verbesserung relevanter Leistungskennzahlen (KPIs)

Stimmen meiner Kunden

Herr Baase ist sehr authentisch und versteht es hervorragend, die Mitarbeiter zu motivieren und zum Ziel zu führen. Seine methodischen Ansätze haben uns überzeugt und zu den gewünschten Ergebnissen geführt. Wir sind von den Leistungen von H. Baase als Trainer und Interim Manager begeistert und können ihn 100tig weiterempfehlen.

Herr V., geschäftsführender Gesellschafter, Köln

Sehr zuverlässige Zusammenarbeit; liefert Top-Ergebnisse; jederzeit zu empfehlen!

Herr Linke, Geschäftsführer FMS GmbH

Unternehmen aus dem Bereich Energieversorgung

Umsatz:

ca. € 50 Mio

Mitarbeiter:

ca. 200

Situation:

Wie schaffe ich es, neue B2C Kunden und B2B Kunden in anderen Vertriebskanälen anzusprechen und für mich zu gewinnen? Hier wurde eine Kooperation mit einer großen Elektromarktkette gewählt. Zielsetzung: Zu jedem Elektrogerät wird ein neuer Stromvertrag angeboten oder ein Anbieterwechsel vorgenommen.

Sitz:

Region Südwest

Interim Manager Sales Supervisor Süd / Südwest / Ost

Laufzeit: 02/2009 bis 01.2010

Eigener Verantwortungsbereich (Umsatz / Mitarbeiter):

- Führung von einem externen Team von 40 Verkaufsförderern auf der Großfläche
- Führung von einer externen Agentur / Direktvertrieb

Auftrag:

- Schnittstelle Energieversorger Handel
Hauptansprechpartner
- Schnittstelle Energieversorger / Marketingagenturen
- Train the Trainer
- Aufbau Vertriebskanäle

Maßnahmen:

- Regelmäßige Besuche im Handel
- Kategorie Märkte (A,B,C-Analyse)
- POS Schulungen / POS Coachings
- Verbundschulungen
- Verbundlistung
- Agenturauswahl
- Mitarbeitergespräche
- Planungen von Kampagnen und Promotion

Erfolge:

- Nachhaltiges Wachstum an Neuverträgen in den Märkten
- Nachhaltige Verbesserung relevanter Leistungskennzahlen (KPIs)
- Einhaltung des Zeitfensters, Aufbau von vertriebsstarken Märkten

Besondere Herausforderung:

- Externe Agenturen haben einen Hauptvertrag mit der Elektromarktfachkette
- Motivation zum Thema Stromvermarktung (Konzept: Führungskraft trainiert Mitarbeiter)

Stimmen meiner Kunden

Ich würde Herrn Baase weiterempfehlen, weil er sich auch außerhalb der gesteckten Rahmenbedingungen mit Themen befasst, welche zum Projekterfolg beitragen können. Es kommen proaktiv sehr konstruktive Ansätze und neue Lösungswege - es macht einfach Spass auf so eine Art und Weise beraten zu werden. Sehr empfehlenswert!

Denny Helmer, Bereichsleiter der FMS GmbH

HENRY BAASE

Interim Manager Vertrieb | Trainer | Berater

Unternehmen der Wissenschaft / Forschung / Zertifikate	Interim Manager Vertrieb Interim Akademie Leiter
Umsatz: ca. € 2 Mio	Laufzeit: 03.2012 bis 01.2013
Mitarbeiter: ca.10	Eigener Verantwortungsbereich (Umsatz / Mitarbeiter): <ul style="list-style-type: none">▪ Führung eines externen Vertriebsteams (ca. 15 MA)
Situation: Entwicklung eines Zertifikates für kleinere Kunden mit dem Fokus Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit. Wie schaffe ich es, kleinere Kunden zu erreichen und zu begeistern, um einen Zertifizierungsprozess zu durchlaufen und abzuschließen.	Auftrag: <ul style="list-style-type: none">▪ Aufbau und Festigung einer B2B Vertriebsstruktur▪ Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter
Sitz: Baden Württemberg / Bayern	Maßnahmen: <ul style="list-style-type: none">▪ Recruiting von Vertriebsmitarbeitern in den sozialen Netzwerken▪ Ausbildung und Qualifizierung Vertriebsmitarbeiter▪ Fieldbegleitung von Kunden- oder Mitarbeitergesprächen▪ Prozessbegleitendes Coaching von Mitarbeitern und Geschäftsführern.
	Erfolge: <ul style="list-style-type: none">▪ Nachhaltiges Wachstum Neukunden▪ Nachhaltige Verbesserung relevanter Leistungskennzahlen (KPIs)▪ Einhaltung des Zeitfensters▪ Aufbau einer Vertriebsstruktur▪ Ausweitung auf eine bundesweite Zertifizierung
Unternehmen aus dem Bereich LED Lichtsysteme	Interim Manager Vertrieb, Berater
Umsatz: ca. € 3 Mio	Laufzeit: 03.2014 bis 02.2015
Mitarbeiter: Ca.5	Eigener Verantwortungsbereich (Umsatz / Mitarbeiter): <ul style="list-style-type: none">▪ Führung eines externen Vertriebsteams (ca. 10 Dipl.-Ing.)
Situation: Mit passgenauen LED Lichtsystemen im Innen- und Außenbereich möchte das Unternehmen im Bereich Kommunen und Gewerbe weiter wachsen und benötigt entsprechende Unterstützung im Vertrieb.	Auftrag: <ul style="list-style-type: none">▪ Aufbau und Festigung einer B2B Vertriebsstruktur▪ Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter▪ Beratung der Geschäftsführung
Sitz: Bayern/Schweiz	Maßnahmen: <ul style="list-style-type: none">▪ Recruiting Vertriebsmitarbeiter in sozialen Netzwerken▪ Ausbildung und Qualifizierung Vertriebsmitarbeiter▪ Fieldbegleitung von Kunden- oder Mitarbeitergesprächen▪ Prozessbegleitendes Coaching von Mitarbeitern und Geschäftsführern▪ Strategieberatung Geschäftsführer
	Erfolge: <ul style="list-style-type: none">▪ Nachhaltiges Wachstum Neukunden▪ Nachhaltige Verbesserung relevanter Leistungskennzahlen (KPIs)▪ Einhaltung des Zeitfensters▪ Aufbau einer Vertriebsstruktur▪ Ausweitung Vertrieb auf DACH Region

Henry Baase

+49 (0) 172 / 14 00 818 | Henry.Baase@Henry-Baase.de

Unternehmen aus dem Bereich Elektro / Küchengeräte

Umsatz:
ca. € 300 Mio

Mitarbeiter:
Ca. 5000

Situation:
Als Hersteller von Küchengeräten im Luxussegment ist die Region Süd / Ost im Vertrieb unbesetzt. Es wird dringend Unterstützung benötigt, um die Region entsprechend zu begleiten und die dort noch relative junge Marke mit aufzubauen.

Sitz:
Belgien

Interim Sales Manager

Laufzeit: 02.2017 bis 02.2018

Auftrag:

- Betreuung der Region Süd/Ost
- Ansprechpartner für GPK, Fachhandel und Großfläche

Maßnahmen:

- Regelmäßige Besuche im Handel
- Kategorie Märkte (A,B,C-Analyse)
- Neukundenakquise
- Planungen von Kampagnen und Promotion

Erfolge:

- Nachhaltiges Wachstum Neukunden
- Nachhaltige Verbesserung relevanter Leistungskennzahlen (KPIs)
- Verbundlistungen (z.B. Media Markt)
- Bindung und Weiterentwicklung von Kunden (A,B,C Analyse)
- Großprojekte / Großbestellungen



Stimmen meiner Kunden

Mit Herrn Baase arbeite ich bereits seit über 7 Jahren zusammen und habe immer eine sehr professionelle Arbeit von ihm gesehen. Er ist sehr genau und sehr detailliert in seiner Arbeit. Viele Ausbildungen und Jahrzehnte Erfahrung sprechen für ihn und wirken sich in seiner Arbeit sehr positiv aus. Herrn Baase empfehle ich von Herzen weiter.

Christian Wenzel, Geschäftsführer

Great sense of detail, always supporting, great understanding of challenges and quick execution to improve those. Always a pleasure to work with Henry Baase.

Jan Friedrich Koch, Manager, Holmes Place Berlin Potsdamer Platz

Henry Baase

+49 (0) 172 / 14 00 818 | Henry.Baase@Henry-Baase.de

HENRY BAASE

Interim Manager Vertrieb | Trainer | Berater

Festanstellung

- 2003 – 2003: Astroh Küchen, Verkauf und Führungskraft
- 1997 – 2000: Mann Mobilia, Verkauf

Studium & Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaft, Fachrichtung Möbelwirtschaft
Schwerpunkte: Marketing, Personalmanagement, Steuer- und Finanzwesen
- 1994 – 1997: Strohmeier, Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann im Möbeleinzelhandel

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (sehr gute Sprachkenntnisse)

Herr Baase ist ein Fachmann in Sachen Vertrieb. Seine Tipps kommen aus der Praxis und helfen in der eigenen Praxis weiter. Überzeugt hat mich sein Ansatz des Interim-Managements: Nicht nur Trainer und Coach, sondern einer der im operativen Tagesgeschäft mitarbeitet und sich damit am Erfolg des Unternehmens aktiv beteiligt. Wo hat man das schon.

Daniel Hetzer, Geschäftsführer Kybos Training

Ich freue mich auf Sie!

Henry Baase

Friedrichstraße 79
10117 Berlin

Sophienstraße 232
76185 Karlsruhe

+49 (0) 30 / 88 78 65 12
+49 (0) 172 / 14 00 818

Henry.Baase@Henry-Baase.de
www.henry-baase.de



Version: Mai 2020

