



BERATER

Ralph Horner



Ralph Horner ist Associate Partner der CEVEYGROUP. Er hat Maschinenbau und Wirtschaftsingenieur studiert, verfügt über 20 Jahre Erfahrung als Vertriebsleiter und 10 Jahre als Geschäftsführer, ist Systemischer Business Coach (Vistage) und Inhaber von HorCon Consulting.

Die Beratungsschwerpunkte liegen im Aufbau, der Führung und der Entwicklung von globalen B2B Vertriebsorganisationen. Dabei stehen sowohl die Vertriebsprozesse, die Team- und Persönlichkeitsentwicklung wie auch das individuelle Coaching im Mittelpunkt.

„Motivation und Talent sind die Basis, perfekte Prozesse und professionelles Coaching garantieren den Erfolg.“

FÜHRUNGSENTWICKLUNG

- CEO Peer- und Einzelcoaching
- Leadership-Programme zur individuellen Förderung
- Identifikation und Entwicklung von Nachwuchsführungskräften
- Coachingorientierte Führung

TEAMENTWICKLUNG

- New Work, Führung in modernen Zeiten (Matrix-Home Office,...)
- Aufbau leistungsstarker, ausgewogener Teams
- Optimiertes Arbeiten mit interkulturellen, globalen Teams

VERTRIEBSENTWICKLUNG

- Maßgeschneiderte Konzeption und Schulung von Vertriebsprozessen im komplexen B2B Umfeld
- Einführung und Coaching inkl. speziellem Managementcoaching
- Performance-Coaching und Umsetzung von Sales-Excellence-Programmen

UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

- Change Management, vor allem bei M&A Aktivitäten
- Agile Strukturen, OKR's als Führungswerkzeug
- Digitalisierungskonzepte und Strategiemsetzung



Connect with me



Connect with me