

# Trainerprofile – Kompetenz aus der Praxis für die Praxis



**Jens Zabel,**  
**Jahrgang 1970**  
**in Bremen**

Vertriebs- und Marketingberater, trainiert und coacht Menschen in Unternehmen. Er hat umfassende Berufserfahrung als Vertriebs- und Marketingleiter für verschiedene Branchen, Produkte und Dienstleistungen.

Arbeitsschwerpunkte sind Beratungen zur Kundengewinnung, Umsatzsteigerung, Verbesserung der Selbstdarstellung und Entwicklung von Vertriebs- und Marketingstrategien.

## **Praxiserfahrung**

Zunächst zwei Jahre Werbekaufmann und Kontakter in einer Werbeagentur, anschließend 4 Jahre Vertriebs- und Marketingspezialist bei einer großen Marketing-Agenturen-Gruppe. Auszubildereignung, Projektmanagement, Key-Accounting und 2 Jahre Profit-Center Leitung im Bereich der Vermarktung und Bewerbung von Produkten und Dienstleistungen von stark erklärungsbedürftig bis selbsterklärend.

In den folgenden 4 Jahren Leiter Regionales Marketing und Vertrieb bei einer führenden deutschen Bank, Bausparkasse und Versicherung. Gleichzeitige Planung, Aufbau und Leitung eines Callcenters für Outbound- und Inbound-Telefonate.

Danach folgten 5 Jahre Vertriebsleitung E-Business & Multimedia für ein international agierendes Industrieunternehmen der Hochtechnologie im Bereich der Simulations- und Ausbildungstechnologie.

Seit 2001 Trainer für persönliche und soziale Kompetenz in Führung und Vertrieb und seit 2005 Geschäftsführer der COMPETENCE Vertriebs- und Unternehmensberatung.

Jens Zabel ist Zuhörer, Gesprächspartner, Anreger und Macher. Er gibt offen und konstruktiv Feedback. Mit seiner provokanten und überzeugenden Rhetorik und anschaulichen Beispielen und Metaphern versteht es Jens Zabel, selbst komplexe Strategien, Techniken und Zusammenhänge deutlich darzustellen und allgemein verständlich zu machen. Mit dieser Fähigkeit schafft er es, auf informative, unterhaltsame und einzigartige Weise praxiserprobte Inhalte mit motivierenden Elementen zu verknüpfen. Seine Seminare sind Lernerlebnis, Aha-Effekt und Vertriebserfolg in Einem.



**Christian Döhle,**  
**Jahrgang 1969**  
**in Bremen**

Vertriebs- und Unternehmensberater, trainiert und berät Führungskräfte und Unternehmer.

Er hat mehrjährige Berufserfahrung in Industrie und Mittelstand als Leiter Business Unit, Key Accounting für erklärungsbedürftige Dienstleistungen und Produkte.

Arbeitsschwerpunkte sind Strategie-Entwicklung sowie Trainings und Vorträge zu Kommunikation, Rhetorik, Führung und Vertrieb.

## **Praxiserfahrung**

Sechs Jahre Vertriebs- und Projektmanagement-spezialist bei einem internationalen Großkonzern im Bereich der Hochtechnologie. Es folgten 8 Jahre als Vertriebsingenieur, Leiter Projektmanagement und Bereichsleiter in einem mittelständischen Systemhaus.

Schwerpunkt der Tätigkeit war die Anbahnung, Vertragsgestaltung und Steuerung nationaler und internationaler Großprojekte für private und öffentliche Auftraggeber.

Seit 2005 Geschäftsführer der COMPETENCE Vertriebs- und Unternehmensberatung.

Christian Döhle ist lösungsorientierter Gesprächspartner, Akquisiteur, Claimsmanager, Trainer und Profit-Center-Leiter in Einem. Er leitet an und macht selber vor. Mit umfassenden und vielseitigen Erfahrungen aus Auftragsgewinnung und -abwicklung versteht es Christian Döhle, Vertriebstechniken lebhaft und motivierend darzustellen, die Kunst des praktikablen Risikomanagements zu vermitteln und Prozessoptimierungen in Organisationen herbeizuführen. Seine Seminare sind Lernerlebnis, Aha-Effekt und Vertriebserfolg in Einem.



Competence  
Vertriebs- und Unternehmensberatung  
Jens Zabel & Christian Döhle GbR  
Uhlandstr. 52 – 28211 Bremen

Telefon 0421 – 460 18 00  
Telefax 0421 – 460 18 09

Email: [contact@competence-network.net](mailto:contact@competence-network.net)  
Online: [www.competence-network.net](http://www.competence-network.net)