



**Falk Herkner**

*„Wer aus Niederlagen lernt, hat nicht wirklich verloren.“ (Zig Ziglar)*

## **Spezialisierung und Besonderheit:**

- Spezialist für B2B Vertrieb von Investitionsgütern im Maschinen- & Anlagenbau
- Strategische Neuausrichtung bei veränderten Marktbedingungen
- Nutzen- und werteorientiertes Produkt-Pricing
- Restrukturierung / Sanierungsunterstützung inkl. Gutachtenerstellung
- Change Management
- Business Training B2B Vertrieb

## **Professioneller Hintergrund:**

- Masterabschluss „Leadership & Management“, Personal- & Unternehmensführung, Change Management, BWL
- Staatlich geprüfter Maschinenbautechniker & Ausbildung als Maschinenbauer
- BDSH geprüfter Sachverständiger
- Zertifizierter Business Trainer (BZTB)
- 30 Jahre Praxiserfahrung im B2B Investitionsgütervertrieb, sowie in unterschiedlichen Management Funktionen der Industrie:
  - Über 5 Jahre Geschäftsführer Vertrieb & Technologie, sowie Board Member / Präsident von Schwester & Tochterunternehmen
  - Über 10 Jahre Leiter Vertrieb – national & international
  - 15 Jahre im operativen Vertrieb von Investitionsgütern & deren Dienstleistungen
  - Dazu praktische Erfahrung als Trainer & Coach für den Bereich B2B Vertrieb ▪ Selbstständig seit 2023

## **Persönlicher Hintergrund:**

- Jahrgang: 1970
- Interessen: Reisen (Outdoor / Camping), Ausdauersport, Zeichnen
- Empathisch

## **Arbeitssprachen:**

- Deutsch, Englisch