



## Viering, Gundula Vertriebstrainerin und Coach

### **Geburtsdatum/Jahrgang:**

10.12.1960

### **Qualifikation/Berufsausbildung:**

Spezialausbildung für Abiturienten zur Handelsassistentin bei der Karstadt AG

Ziel: Qualifikation zur Führungskraft im Handel

Abschluss: Abteilungsleiterin/ Einkäuferin

### **Beruflicher Werdegang:**

Außendiensttätigkeit für die Firma Apple of Eden, Hamburg Verkaufsgebiet: Baden-Württemberg. Schwerpunkte der Tätigkeit: Betreuung der Kunden, Kontakt zu den vertretenen Firmen, Verkaufsunterstützung auf Messen und Hotelausstellungen, Erarbeitung von Marketing- und Vertriebskonzepten  
Ab 1987 tätig für die Esprit de Corp GmbH, Düsseldorf.

Zuerst als Area Managerin Verkaufsgebiet Niedersachsen/ Sachsen-Anhalt. Schwerpunkte der Tätigkeit: Betreuung und kontinuierlicher Ausbau des Kundenstamms, Order, Umsetzung der CI und der Shop in Shop Konzepte sowie Marketingaktivitäten des Unternehmens.

Danach Tätigkeit als Key-Account Managerin. Aufgabenschwerpunkte: Eigenständige Betreuung der Großkunden im gesamten Bundesgebiet.

Von 1994 an tätig als Sales Managerin, Führungsverantwortung für 7 Area Manager plus einen Innendienstmitarbeiter, Umsatzverantwortung 70.0 Mio DM Aufgabenschwerpunkte: Jahresbudgetplanungen, Organisation des Verkaufs, Führung der MA, Treffen von Distributionsentscheidungen.

Ab 1996 tätig als Sales Managerin International für alle Labels der S.Oliver Group, Würzburg. Bindeglied zwischen Geschäftsleitung und den ausländischen Lizenzpartnern weltweit. Aufgabenschwerpunkte: Führung der Exportabteilung (8 MA, Umsatzverantwortung 90.0 Mio DM), Kontrolle, Auf- und Ausbau der bestehenden, bzw. der neu akquirierten Märkte.

Seit 1997 selbständige Unternehmensberaterin. Spezialisiert auf die Beratung und Unterstützung der europäischen Textil- und Bekleidungsbranche, sowie Klein- und Mittelständischen Unternehmungen (KMU's) auf ihrem Weg in die Internationalisierung.

Hauptgeschäftsfelder: Handelspartnervermittlung, Market Research, Delegationsreisen, Messeservice, Trainings.

### **Trainer/ Dozenten/Referententätigkeit:**

Beginnend mit meiner Tätigkeit als Area Managerin habe ich die Trainees geschult im Bereich Vertrieb und später generell meine Mitarbeiter. Dann als selbständig Tätige: internationaler Vertrieb & Marketing (Exportmanagement), Außendienst Vertriebstrainings,

Akquisitionstrainings, Verhandlungsführung.

Im Jahr 2006 wurde dann der Bereich Coaching – Schwerpunkt: Karriere- und Persönlichkeitsentwicklung – in das Leistungsportfolio integriert.

### **Branchenkenntnisse:**

Investitionsgüterindustrie

Medizintechnik, Architektur

Glasindustrie

Lebensmittel-Branche

Mode, Bekleidung und Textil

Gesetzliche Krankenversicherungen

### **Referenzunternehmen:**

1. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie

2. Seidensticker Gruppe

3. Nickl & Partner Architekten

4. Novatio-Consulting

5. GMS Werbeagenturen