



**«Beraten und verkaufen sind meine Leidenschaft. Ich vermittele Verständnis für den Verkaufsprozess und trainiere mit Ihnen neue Methoden anhand von Ihren Praxisbeispielen.»**

## Wer ist Walter Blattmann?

Walter Blattmann begann seine Tätigkeit im allgemeinen Maschinenbau. Nach einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung wechselte er in den Verkaufsdienst und hat Kunden in der Schweiz und in Deutschland betreut und erfolgreich ausgebaut. Die Kundenbesuche vor Ort begeisterten ihn. Darum startete er seine Karriere im Aussendienst. Neukundenakquisition bei Industriekunden mit 20 Kundenbesuchen pro Woche wurden zur neuen Herausforderung. Er verdreifachte den Umsatz innert drei Jahren und übernahm die Key Account Betreuung. Nach wenigen Jahren übernahm er die Verantwortung für ein Aussendienstteam. Die Ausbildung zum eid. dipl. Verkaufsleiter, der Wechsel in die Dienstleistungsbranche erweiterten seine Erfahrungen im Verkauf.

- 22 Jahre Verkaufserfahrung
- 6 Jahre Verkaufstraining
- 14 Jahre Führungserfahrung
- 3 Jahre Verkaufsdienst
- 5 Jahre Maschinenbau

## Motivation

Nach tausenden Telefonaten und Kundenbesuchen, vielen Erfolgen und Misserfolgen, gibt es wohl kaum eine Situation, die Walter Blattmann nicht kennt. All diese Erfahrungen möchte er mit Ihnen teilen und Sie auf Ihrem Weg zu noch mehr Erfolg einen grossen Schritt voranbringen. Er wartet gespannt auf Ihre Herausforderungen!

## Spezialgebiete

- Neue Interessenten ansprechen
- Vertrauen kommunikativ aufbauen
- Fragetechnik richtig eingesetzt
- Einzelcoaching im Akquisitionsprozess
- Executive-Coaching Verkaufscontrolling
- Verhandlungstechnik

## Ausbildungen

- eidg. dipl. Verkaufsleiter
- Erwachsenenbildner SVEB1