



RENÉ CZAKER

Vertriebsprofi, Berater, Coach und Trainer mit dem Schwerpunkt auf Entwicklung von Unternehmen und Menschen sowie Strategie und Umsetzung - gemäß dem Unternehmensmotto „Von der Praxis für die Praxis“.

1 Jahre HealthCare Erfahrung

Kurzfassung Funktionen

20 + Jahre Management-Erfahrung, u.a. als P&L-verantwortlicher Geschäftsführer und Geschäftsleiter mit einer bis zu 4-stelligen Mitarbeiterverantwortung

Langjährige Führungsverantwortung für die Bereiche Verkauf, Marketing, Salestraining, Kundendienst, Kunden-Service-Center, Logistik, Lager, Human Resources und Finance

Durchgängige Führungserfahrung von Verkaufsteams bis zu 250 Mitarbeitern aus den Bereichen Field Sales, Key Account, Tele-Sales, Vertriebsinnendienst und Training

praktische Erfahrung

Praktische Erfahrungen in den Bereichen Business Transformation, Restrukturierungen, Digitalisierung, People Development, Talent-Management, New Business, Produkt-Neueinführungen, Sales Excellence, Ertrags- und Absatzsteigerung, Public Relations, Krisenmanagement, Kostenreduzierung sowie Logistikoptymierungen und Route-to-Market
Langjährige Praxiserfahrung in Management-Funktionen, als Coach, Trainer, Mentor, Organisator und Moderator von Events und Großveranstaltungen

berufliche Stationen

- o salesday consulting gmbh – Geschäftsführer und Inhaber
- o Coca-Cola European Partners GmbH - Geschäftsleiter
- o Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG - Geschäftsleiter, Verkaufsleiter, Vending-Manager
- o CASE Catering & Service GmbH – Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Key Account Manager, Gebietsverkaufsleiter
- o Urbacher Mineralquellen - Geschäftsleiter

Weiterbildungen

- o Geprüfter Industriefachwirt (Technische Akademie/ IHK)
- o INSEAD – The Business School of the World, Fontainebleau
- o CATALYST - High Potential Program by the Coca-Cola Company, Atlanta
- o Zertifizierter Trainer (IHK)
- o Zertifizierter Business Coach (IHK)
- o Online Trainer