Profile und Bilder der Dozenten zum HV Lehrgang



Prof. Dr. Christian Zielke

Prof. Dr. Christian Zielke ist Professor für Management und Kommunikation sowie Berater, Trainer und Keynote Speaker mit den Schwerpunkten Vertrieb, Führung und persönliche Wirksamkeit.

Seit vielen Jahren begleitet er Unternehmen, Führungskräfte und Vertriebsprofis dabei, Kundenbeziehungen erfolgreich zu gestalten, ihre Positionierung zu schärfen und ihre Wirkung im Markt zu erhöhen. Dabei verbindet er fundiertes Managementwissen mit langjähriger Praxiserfahrung und konkreten Werkzeugen für den Vertriebsalltag.

Norbert Ackermann

Als Gründer von CBUY.EXPERT, der KI-optimierten Unternehmensbörse,

teilt er seine Erfahrungen aus erster Hand und gibt spannende Einblicke, wie KI den Vertriebsalltag erleichtert und Unternehmen hilft, ihre Ziele schneller zu erreichen.

Lassen Sie sich inspirieren und entdecken Sie, welche Möglichkeiten die digitale Zukunft für Ihren Vertrieb bereithält!"



Lukas Baumann



Lukas Baumann ist seit über sieben Jahren im Vertrieb tätig und spezialisiert auf den systematischen Aufbau von Linkedin als modernen Vertriebskanal. Er unterstützt Selbstständige, Marken und Handelsvertreter dabei, ihre Kundengewinnung planbar zu gestalten, unabhängig von Empfehlungen oder klassischer Kaltakquise. Sein Ansatz basiert auf der Überzeugung, dass Vertrieb nicht vom Zufall abhängen darf. Statt kurzfristiger Push-Strategien setzt er auf klare Positionierung, eine verkaufsstarke Profilstruktur und strategische Sichtbarkeit. Dabei geht es nicht um Social-Media-Inszenierung, sondern um Struktur, Substanz und nachhaltige Vertriebsprozesse.

Lukas Baumann Tree-bound



Dr. Heike Rea Dahlmann

Dr. Heike R. Dahlmann beschäftigt sich mit der nachhaltigen Gestaltung von (digitalen) Veränderungsprozessen in Unternehmen und legt den Fokus besonders auf den Menschen. HomeOffice ist dabei längst zu einem der Hauptthemen avanciert, so dass sie dazu auch das Praxisbuch HomeOffice - so funktioniert's" geschrieben hat (vorauss. Erscheinungsdatum Jan. 2021). Bei ihr erhalten Sie neben vielen Erfahrungen aus der Praxis noch mehr hilfreiche Tipps für die Praxis. Strategie- und Managementberatung war Frau Dr. Dahlmann als Ärztin, Psychotherapeutin, Coach und Dozentin klinisch und wissenschaftlich tätig und leitete als Geschäftsführerin einen großen Sozialdienstleister. Sie ist Lehrbeauftragte an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Ralf Wanser



Ralf Wanser ist seit mehr als 25 Jahren in leitenden Positionen in der Investitionsgüterbranche tätig und berät Unternehmen bei ihrer Vermarktung, sodass sie auf unnötige Fehler verzichten.



Lars Blumrodt

Lars Blumrodt ist international erfahrener Vertriebs- und Business-Development-Experte mit mehr als 20 Jahren Berufserfahrung im industriellen B2B-Umfeld. Seine Schwerpunkte liegen im strategischen Vertrieb, Business Development, internationalen Markteintritt, Key Account- und Partnermanagement sowie in der Verhandlungsführung.
In verschiedenen internationalen Vertriebsfunktionen verantwortete er Märkte und Kunden in Europa, Nordamerika, Asien und dem Nahen Osten und begleitete den Aufbau neuer Märkte, Vertriebspartner und strategischer Kundenbeziehungen.
Heute verbindet er seine praktische Industrieerfahrung mit seiner Tätigkeit als Trainer, Dozent und Berater. In seinen Seminaren vermittelt er praxiserprobte Methoden aus Vertrieb, Business Development und Projektmanagement und zeigt, wie digitale Werkzeuge und KI sinnvoll zur Unterstützung von Vertriebs- und Geschäftsprozessen eingesetzt werden können.
Sein Fokus liegt dabei auf einer direkten Übertragbarkeit der Inhalte in die betriebliche Praxis.



Oliver Schumacher

Oliver Schumacher ist Verkaufstrainer, Sprechwissenschaftler (M.A.) und siebenfacher Buchautor. Zehn Jahre lang arbeitete er selbst im B2B-Außendienst. Seit 2009 trainiert und berät er Vertriebsmitarbeiter rund um Preisverhandlungen, Gesprächsführung und Verkauf. Sein Ratgeber „Preisverhandlung“ ist mittlerweile in der 7. Auflage beim GABAL Verlag erschienen. In seinen Seminaren verbindet er eigene Vertriebserfahrung mit klaren Formulierungen, konkreten Beispielen und praxisnahen Übungen.

Oliver Kapp

Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei