

Trainer-Übersicht Toolboxday

Unsere Referentinnen und Referenten im Überblick



Prof. Dr. Christian Zielke

Professor für Management & Kommunikation, Berater für Vertrieb und Führung

Prof. Dr. Christian Zielke ist Professor für Management und Kommunikation sowie Berater für Vertrieb und Führung. Seit vielen Jahren begleitet er Unternehmen und Vertriebsteams dabei, Kommunikation als entscheidenden Erfolgsfaktor zu nutzen – praxisnah, verständlich und mit einem klaren Blick für die Herausforderungen des Vertriebsalltags.



Linda Alles

Social Sellerin, The Marketing Solution

Linda Alles beschäftigt sich seit 2018 mit Social Selling und hat auf Instagram und Facebook Communities mit über 65.000 Mitgliedern aufgebaut. 2022 wechselte sie ins B2B-Geschäft und etablierte Social Selling im IT-Mittelstandsvertrieb. Heute unterstützt sie C-Levels und Vertriebsleiter im Technologiegeschäft dabei, LinkedIn strategisch für Sichtbarkeit, Vertrauensaufbau und Neukundengewinnung zu nutzen – und entwickelt gezielt Personenmarken, die auf die Unternehmensziele einzahlen.



Meltem Alca

CEO / Founder ASKMI Vertriebssoftware

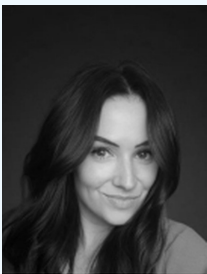
Meltem Alca ist Gründerin und Geschäftsführerin der ASKMI GmbH. Sie bringt über 17 Jahre Erfahrung in Key Account Management, Vertriebspsychologie und emotionaler Markenführung mit. Ihre Botschaft: Vertrieb 4.0 ist nicht kompliziert – sondern kann spielerisch, empathisch und maximal wirksam sein.



Andreas Jamm

CEO & Executive Coach

Andreas Jamm ist Diplom-Informatiker und seit über 30 Jahren als Manager, Berater und Coach für Strategie, Innovation und Change-Management tätig. Er verbindet klassische IT-Strategie mit systemischem Business Coaching und humanzentrierter KI. Als Dozent für Digital Business Management vermittelt er Organisationen, wie sie KI, Teamstrukturen und Entscheidungskultur zukunftsfähig gestalten.



Jasmin Memmer

Referentin – Social Selling mit KI

Jasmin Memmer ist B2B-Vertriebsexpertin mit fast 25 Jahren Praxis im Business Development und Key Account Management. Sie verbindet klassische Vertriebserfahrung mit modernem Social Selling und nutzt LinkedIn gezielt für Geschäftsbeziehungen und Leadgenerierung. Im Modul zeigt sie, wie man auf LinkedIn sichtbar wird, Vertrauen aufbaut und KI sinnvoll als Assistenz einsetzt – für Klarheit, Tempo und echte Gespräche statt Dauerposten.



Oliver Kapp

Rechtsanwalt

Oliver Kapp ist seit 1998 Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht mit eigener Kanzlei in Wiesbaden.