

Jürgen Antoni

Vertriebsexperte und Systemischer Business Coach (SHB)

Berät und trainiert als Business-Coach Unternehmer, Gründer, Führungskräfte und Vertriebs-spezialisten. Er optimiert als Vertriebsprofi die Vertriebs-Strategie und das Pipeline-Management von Unternehmen. Als erfahrener Senior Manager entwickelt er die Führungskompetenz und Leadership Exzellenz seiner Kunden weiter. Er begleitet Führungskräfte, Unternehmer und Verkäufer bei der Ermittlung ihrer individuellen Stärken und deren Anwendung in Management und Vertrieb. Seine Schwerpunkte sind industrielle Unternehmen und Dienstleister im Mittelstand sowie junge Unternehmen.

In über 20 Jahren sammelte er umfangreiche Führungserfahrung in leitenden Positionen in Vertrieb, Consulting und Services. Seine Aufgabenschwerpunkte waren Beratung und Vertrieb von komplexen ITK-Lösungen im nationalen und internationalen Umfeld. Er verantwortete den Aufbau und die Leitung des Vertriebsbereichs Energieversorger in den neuen Bundesländern eines internationalen ITK Konzerns. Als Manager Business Development entwickelte er die Planungs- und Vertriebs-Methoden sowie die Kompetenzen für die Globalen Accounts und deren Teams weiter.

Er ist als Juror beim Business Plan Wettbewerb der BayStartUP GmbH aktiv. Als Trainer hält er bei verschiedenen Akademien wie der der Hanns-Seidel-Stiftung, Seminare zu den Themen Führung, Verhandeln, Coaching und Verkaufen.

Weiterbildungen:

- Systemischer Business Coach (SHB) zertifiziert, Steinbeis Hochschule Berlin
- Management Coach für Mitarbeiter-Entwicklung und Führung, Sun Microsystems
- Management-Ausbildung: Digital Equipment, Sun Microsystems und Cisco
- Sales Management: Phifer, Target, SPIN, Science of Selling, Cisco-SLS,

seit 2011	Business Coach, Berater und Trainer für Mittelstand und junge Unternehmen	b2b impuls
2011-2012	Interim Manager Business Development Partner-Services	Siemens Enterprise Communication (Unify)
2010	Director Business Development	Defense AG
2007-2009	Global Business Development Manager und Vertriebs-Coach Global Account Manager Europe	Cisco Systems, San Jose
2001-2006	Senior Global Account Manager	Cisco Systems
2000	National Sales Manager Germany/Austria	Sun Microsystems EDU
1999	Sabbatical	
1996-1998	Global Account Manager	Digital Equipment
1991-1995	Senior Sales Manager Utilities neue Bundesländer	Digital Equipment
1988-1990	Leiter Professional Services	Digital Equipment
1980-1987	Systemspezialist & Consultant ITK	Siemens, Digital Equipment