

Peter Brandl

Lifo®-Analyst und Vertriebsexperte

Unterstützt als freier Berater, Business-Coach und Trainer Unternehmer, Führungskräfte und Vertriebsexperten bei allen Fragen rund um das Thema Unternehmensoptimierung. Sein Fokus sind industrielle Unternehmen und Dienstleister im Mittelstand sowie Unternehmensgründer.

In über 20 Jahren sammelte er umfangreiche Führungserfahrung in leitenden Positionen in kundennahen Funktionen Vertrieb, Marketing und Services. Die Vermarktung von Technologie-Produkten und komplexen Lösungen in nationalen und internationalen Märkten war dabei sein Thema. Er war sowohl in deutschen als auch US-amerikanischen Konzernen in der ITK-Industrie tätig.

Als freiberuflicher Berater und Gründungs-Coach arbeitet er mit Kammern (IHK) und Technologiezentren zusammen – teilweise auch als Mitglied in Experten-Beiräten. Die Münchner Universitäten und Hochschulen unterstützt er mit praktischen Workshops. Als Juror ist er bei Business Plan Wettbewerben der BayStartUP GmbH und IHK München / Rosenheim aktiv. Bei der KfW-Bank und BAFA ist er als Unternehmensberater akkreditiert.

Als Trainer hält er bei verschiedenen Akademien, der Hanns-Seidel-Stiftung, Technologiezentren und beim Verband für Materialwirtschaft (BME) Seminare zu den Themen Führung, Verhandeln und Verkaufen. In Vorträgen bei Veranstaltungen spricht er zu Unternehmern aus dem Mittelstand.

Weiterbildungen in den Bereichen Moderation, Projekt-Management, Kommunikation sowie die Teilnahme an internationalen Executive-Programs (MBA, International Marketing, Advanced Management – Business School INSEAD, Fontainebleau) runden sein fachliches Profil ab.

Herr Brandl ist zertifizierter LIFO®-Analyst und Business-Coach. Er unterstützt Führungskräfte, Unternehmer und Verkäufer bei der Ermittlung und Weiterentwicklung ihrer individuellen Stärken und deren Anwendung in Management und Vertrieb.

seit 2002	Berater, Trainer, Coach für Startups und im Mittelstand
2000 - 2002	Geschäftsleitung, Bereich Immobilienmanagement-Software <i>Nemetschek AG, München</i>
1998 - 2000	Sales & Business Manager, Line of Business Manufacturing Industry <i>Compaq Computer GmbH, München</i>
1995 - 1998	EMEA Sales & Marketing Manager, Custom Systems <i>Digital Equipment GmbH, München, Genf, Annecy</i>
1993 - 1995	Sales & Marketing Manager, Consulting & Professional Services <i>Digital Equipment GmbH, München</i>
1985 - 1993	EMEA Business Development Manager, Services <i>Digital Equipment, München, Genf</i>
Seit 1975	Div. Tätigkeiten in Elektronik- und Software-Entwicklung, Training, Kundendienst, Projektmanagement, Beratung und Vertrieb in Unternehmen der Nachrichtentechnik und Informatik.