

Jürgen Antoni

Vertriebs/Management/Kommunikationsexperte und Systemischer Business Coach (SHB)

Berät und trainiert als Business-Coach Unternehmer, Führungskräfte, Vertriebs-spezialisten und Gründer. Er optimiert als Vertriebsprofi Vertriebs-Strategie, Go to Market und Pipeline-Management von Unternehmen. Als erfahrener Senior Manager entwickelt er die Führungskompetenz und Leadership Exzellenz seiner Kunden. Er begleitet Führungskräfte, Unternehmer und Verkäufer bei der Ermittlung ihrer individuellen Stärken und deren Anwendung in Management und Vertrieb. Seine Schwerpunkte sind industrielle Unternehmen, Dienstleister im Mittelstand und 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 zertifizierter Berater des **Bundesamt für Wirtschaft und Ausführungkontrolle (BAFA)** zur „Förderung unternehmerischen Know-hows“ für neue und Bestandsunternehmen. Als Juror des Business Plan Wettbewerb der BayStartUP GmbH des bayerischen Wirtschaftsministerium bewertet und begleitet er Startups durch den Wettbewerb. Als Trainer hält er bei verschiedenen Akademien wie der der Hanns-Seidel-Stiftung, sowie in der b2b impuls Akademie Seminare zu den Themen Führung, Verhandeln, Coaching und Verkaufen.

Weiterbildungen:

- Systemischer Business Coach (SHB) zertifiziert, Steinbeis Hochschule Berlin
- Hypnotherapeut und Motivations-Coach für Spitzensportler und Führungskräfte
- 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
2011-2013	Interim Manager Business Development Partner-Services	Siemens SEC (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	HP (Digital Equipment)
1991-1995	Senior Sales Manager Utilities neue Bundesländer	HP (Digital Equipment)
1988-1990	Leiter Professional Services	HP (Digital Equipment)
1980-1987	Systemspezialist & Consultant ITK	Siemens, HP (Digital Equipment)