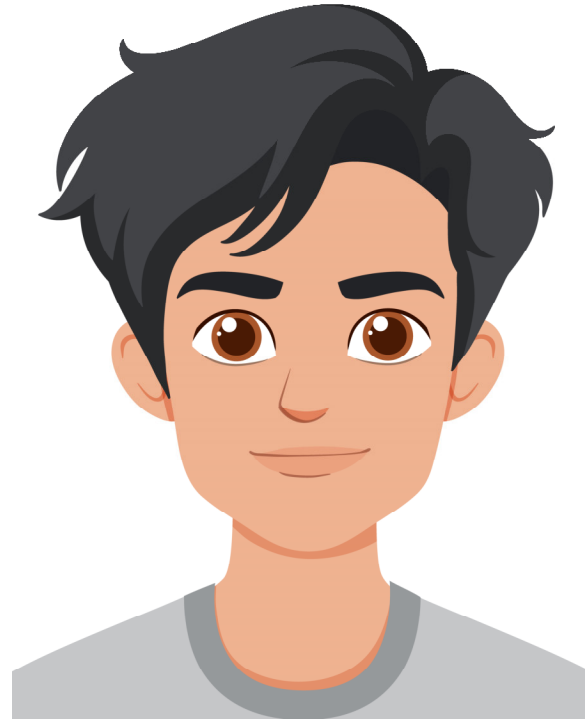




Profil

Michael Meinhard

Sales & Strategie
Personalmarketing
Corporate Communication



Einen Kunden zu gewinnen ist kostenintensiv und braucht Zeit. Ihn zu verlieren, bedeutet einen Verlust und kann schneller gehen als erwartet. Gleiches gilt für Ihre Mitarbeiter.

Für mich sind die Begriffe Marketing, Vertrieb, Rekrutierung sowie die langfristige Bindung nicht auf den Kunden begrenzt, sondern genauso wichtig für die Gewinnung der Mitarbeiter und die anschließende Personalarbeit.

Schwerpunkt meiner Arbeit ist daher die Unterstützung von Unternehmen in beiden Bereichen. Dabei verzichte ich auf die Entwicklung von Hochglanz-Prospekten und entwickle lieber mit allen Beteiligten pragmatische, praxisnahe Lösungen.

Ich unterstütze Unternehmen bei den Themen Rekrutierung, Personalmarketing, Kommunikation, Leadership und Vertrieb.

Ausbildungen

- Trainer Ausbildung, Life Coaching
- Master of Business Administration
- Studium der Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Personal und Marketing
- Auslandsstudium am Institute of Technologie Tralee, Ireland
- Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann

Stationen

- Erfahrung in der Gründung und im Aufbau von neuen Standorten
- Vertrieb und Personaldisposition bei einem der größten internationalen Personaldienstleister
- Berater und Trainer für Change Management
- Team-Manager im Direktmarketing für In- und Outbound