



Markus Reinke
Verkaufstraining



Silber-Preisträger
Internationaler
Deutscher
Trainings-Preis
2008

BDVT



Markus I. Reinke

Trainer-Profil



Stationen:

- 1997-2006 und 2008-2010: Jura-Studium und Studium zum Wirtschaftsjuristen – Abschluss: Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH)
- Seit 1996 im Verkauf tätig: Verkäufer im Außendienst (zunächst Verkauf von Küchen und Staubsaugern an Privatkunden, danach Verkauf von Print- und Onlinewerbung sowie Websites und Suchmaschinenmarketing an Geschäftskunden – jeweils mit Auszeichnung)
- 2001-2005: angestellter Verkaufsleiter und Verkaufstrainer für den Schwannverlag in Düsseldorf
- 2006: Gründung des eigenen Unternehmens Markus Reinke Verkaufstraining
- Seit 2007: Dozent für verschiedene Industrie- und Handelskammern
- 2007: Hörbuch-Diplom beim Ruschverlag (Schweiz)
- 2008: Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreises 2008 BDVT in Silber für sein Konzept der Neukundengewinnung
- 2011: Hochschul-Zertifikat „Professional Speaker GSA/SHB“ der German Speakers Association und der Steinbeis Hochschule Berlin: 1-jährige Ausbildung zum professionellen Redner
- 2012/13: Co-Referent beim Marketing-Lehrgang des Rusch-Instituts in der Schweiz
- 2016: Marketing-Diplom beim Rusch-Institut in der Schweiz
- 2017: Zertifizierter Webinar-Trainer edudip



Kompetenzen:

- Mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit
- Akquisitions-, Argumentations- und Verhandlungsstärke
- Ausgeprägte Verkaufserfahrung: rund 25 Jahre Tätigkeit im Verkauf und zahlreiche Fort- und Weiterbildungen in diesem Bereich
- Didaktische Fähigkeiten aufgrund rund 20-jähriger Trainings-erfahrung, Trainer- und Redner-Fortbildungen und rund 15-jähriger Dozenten-Tätigkeit bei verschiedenen Industrie- und Handels-kammern
- Vortragserfahrung bei Kongressen und Tagungen
- Webinar-Trainer seit 2015 (mit Zertifizierung)

Kernkompetenz und Spezialisierung:

Die professionelle Ausbildung von Verkäufern im Innen- und Außendienst sowie die Neukundengewinnung speziell für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in Deutschland.



Kurz-Biografie:

Markus I. Reinke, Jahrgang 1971, verheiratet, 1 Tochter, 2 Söhne, ist Inhaber des Trainings-unternehmens Markus Reinke Verkaufstraining in Mönchengladbach.

Seit 1996 ist er in verschiedenen Positionen im Verkauf tätig: Verkäufer im Außendienst für Staubsauger und Küchen bei der Fa. Vorwerk Elektro (Verkauf an Privatkunden), danach Verkäufer im Außendienst als Mediaberater beim Fernsprechbuchverlag Schwann KG in Düsseldorf (Verkauf von Print- und Onlinewerbung sowie Websites und Suchmaschinen-Marketing an Geschäftskunden) – jeweils mit Auszeichnung.

Anschließend angestellter Gebietsverkaufsleiter und Verkaufstrainer beim Schwannverlag in Düsseldorf.

Parallel zu seiner Verkaufstätigkeit Jura-Studium in Köln, Bonn und Gießen und Studium zum Wirtschaftsjuristen bei der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) in Neuss mit dem akademischen Abschluss Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH). Diplomarbeit zum Thema „Weiterbildungserfolg durch Bildungscontrolling“.

Seit 2006 freiberuflicher Verkaufstrainer und Redner sowie Dozent für verschiedene Industrie- und Handelskammern zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung und Telefonakquise.



Weiterführende Links:

www.reinke-verkaufstraining.de

Unternehmens-Website von Markus Reinke Verkaufstraining mit Übersicht über alle veröffentlichten Fachbücher und Hörbücher sowie alle digitalen Verkaufsmedien.

www.germanspeakers.org

Größte deutsche Rednervereinigung, bei der Markus Reinke jahrelang *Professional Member* war und Träger der Auszeichnung „Professional Speaker GSA/SHB“ ist.

www.premium-verkaufstipps.de

Infos zu meinen kostenfreien Online-Trainings zu verschiedenen Verkaufsthemen und regelmäßige Verkaufstipps aus rund 25 Jahren Verkaufserfahrung.

www.duesseldorf.ihk.de

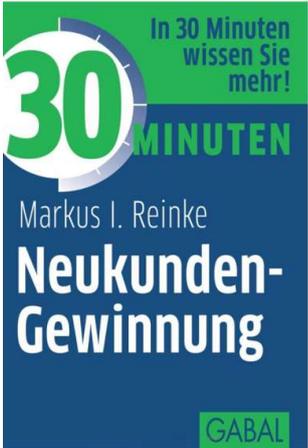
Infos zum derzeit größten deutschen IHK-Zertifikatslehrgang zum Verkauf mit der Bezeichnung „Sales Professional“, der seit vielen Jahren vom Trainer Markus Reinke bei der IHK Düsseldorf geleitet wird.

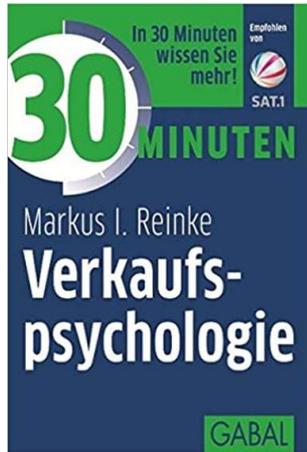
www.reinke-verkaufstraining.de/produkte

Übersicht über die wichtigsten digitalen Lernmedien von Markus Reinke, darunter auch sein „Telefonakquise-Erfolgspaket“. Seine Expertise in diesem Bereich gründet sich auf über 20 Jahre Telefonakquise-Praxis-erfahrung und über 350 firmeninternen Telefonakquise-Workshops („Telefonpartys“) in Unternehmen mit rund 300.000 Akquise-Telefonaten.



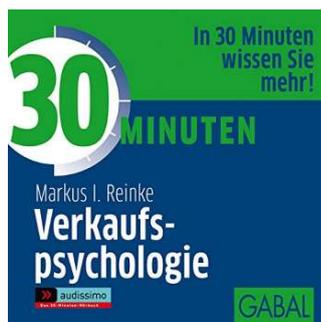
Veröffentlichungen: Bücher, Hörbücher, DVD

	<p>Telefoncoaching In zehn Schritten zum Telefonprofi</p> <p>3. Auflage Gabler Verlag 2018 Autor: Markus I. Reinke</p>
	<p>Der erfolgreiche Mediaberater Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn</p> <p>2. Auflage Gabler Verlag 2013 Autor: Markus I. Reinke</p>
	<p>30 Minuten Neukundengewinnung</p> <p>3. Auflage GABAL Verlag 2013 Autor: Markus I. Reinke</p>



30 Minuten Verkaufspsychologie

2. Auflage GABAL Verlag 2013
Autor: Markus I. Reinke



CD-Hörbuch 30 Minuten Verkaufspsychologie

GABAL Verlag 2013
Autor: Markus I. Reinke



CD-Hörbuch Mehr Neukunden mit Direktkontakten

Aufsteiger Verlag 2011
Autor: Markus I. Reinke



DVD
**Mehr Verkaufserfolge mit
Direktkontakten**

Ruschverlag 2011
Autor: Markus I. Reinke



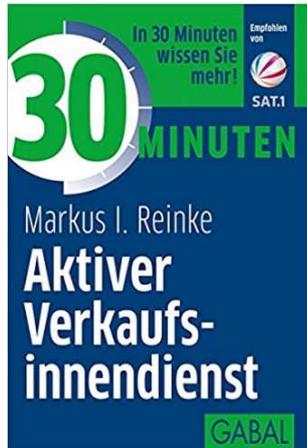
CD-Hörbuch
30 Minuten Neukundengewinnung

GABAL Verlag 2013
Autor: Markus I. Reinke



**Die besten Ideen für erfolgreiches
Verkaufen**

GABAL Verlag 2013
Mitautor: Markus I. Reinke



30 Minuten Aktiver Verkaufsinendienst

GABAL Verlag 2016
Autor: Markus I. Reinke

Kontaktmöglichkeiten:

Rufen Sie mich gerne an oder fordern Sie per Mail einen Rückruf an - ich melde mich dann umgehend bei Ihnen!

Tel.: 02166 / 611882

Mobil: 0162 / 272 33 53

E-Mail: info@reinke-verkaufstraining.de

Kontaktformular Webseite:

www.reinke-verkaufstraining.de/kontakt