

Mag. Marcus Kutrzeba | Geschäftspartner

- Geschäftspartner, Beater, Trainer und Experte bei **POMPE MARKETING**
- geboren in New York, U.S.A.
- wohnhaft in Graz, Österreich
- Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien mit Spezialgebiet: Kaufverhalten und Konsumforschung
- Diplomierter Kommunikations- und Wirtschaftstrainer
- 5 Jahre internationale Erfahrung als Profitennispieler
- 3 Jahre Head Coach und Sparring Partner bei den U.S. Open in New York
- 5 Jahre Vertriebserfahrung als Trainer und Coach in der Versicherungsbranche für Führungskräfte und Topverkäufer
- Spezialist für:
 - Nutzenorientiertes Verkaufstraining und Kundenorientierung (Structogram-Trainingsmethode)
 - Praktische Führungstechnik und angewandtes Führungsverhalten (gelebte Theorie und Praxis)
 - Eigenorganisation und Verhaltensoptimierung im Vertrieb (Effizienz versus Effektivität)
 - Kaufverhalten in der Dienstleistungsbranche (vor allem im Handel)
 - Verkaufsstrategie und nachhaltige Kundenbindung in der Finanzdienstleistungsbranche
 - Zwischenmenschliche Interaktion und Führung von Vertriebsteams
 - Rhetorik und Kommunikation in fächerübergreifenden Abteilungen
 - Menschenkenntnis und Persönlichkeit im Vertrieb (Triogramm-Methode)
 - Mehr Erfolg durch das Nutzen eigener Ressourcen
 - Selbst- und Fremdkennntnis als Schlüssel zum Erfolg
 - Verkaufsverhalten und Kreativität im Umgang mit Kunden
 - Personal- und Persönlichkeitsentwicklung
- Wie beim Sport, ist auch in seiner heutigen Arbeit als Personaltrainer die gekonnte Umsetzung erlernter Theorien in die Praxis gefragt. Die Weitergabe seiner diesbezüglich vielschichtigen Erfahrungen an andere – fachlich wie menschlich – hat er sich daher als vordringliches Ziel gesetzt.
- Sein Motto: „Das Ziel ist das Ziel“ - d.h. in wenigen faszinierenden Schritten zum direkten Verkaufserfolg