

Anita Berres

Waldbronn/Karlsruhe

07243 - 21 666

berres@berres.biz



Beruflicher Werdegang

seit 1996: Selbstständig mit Strategie- und Vertriebsberatung in mittelständischen Unternehmen, Coaching von Fach- und Führungskräften, Team-Entwicklung und Training

1989 – 1996: Vertrieb Netzwerk-Produzent und internationaler Distributor: Gebietsverkaufsleitung Deutschland Mitte (Fachhandels-Partner); anschließend Aufbau Key Account Management und Leitung des KAM-Teams

1987 – 1989: Vertrieb IBM- und HP-Handelshaus: IBM-Vertriebsbeauftragte, Mittelstand; anschließend Großkunden-Vertrieb

1984 – 1987: Vertrieb Systemhaus: Vertriebsbeauftragte PPS-System – Produktions-Planungs- und – Steuerungssystem für mittelständische Unternehmen (Maschinenbau)

Ausbildung/ Fortbildung

- Coach-Ausbildung mit Abschluss vor dem Berufsverband als „Begleitende Kinesiologin DGAK zertifiziert“ (DVWO-angelernt)
- IHK-Fachkauffrau für DV-Organisation und Daten-Kommunikation (2 Jahre berufsbegleitend)
- Diplom sowie 1. und 2. Staatsexamen Wirtschaftspädagogik (BWL, pädagogische Psychologie sowie Politologie, Universität Mannheim)

Diverse Weiterbildungen in:

- TMS® TeamManagementSystem (akkreditiert)
- Mediation und Konfliktmanagement
- Führung in Zeiten von Agilität und Resilienz-Forderungen
- Kinesiologische Methoden wie Energetische Anatomie, Transformationskinesiologie, Touch for health mit Metaphern

Berufliches Tätigkeitsfeld

(Auszug aus den Projekten)

- 2018 bis heute /// Start-Up High-Tech-Bereich: **Team-Entwicklung und Workshops „Sales“**
- 2017 – 2018 /// Internationale Unternehmensgruppe Werkzeug-Maschinenbau: **Entwicklung Führungskreis und strategische Ausrichtung**
- 2016 bis heute /// Unternehmen Mess-/Steuer-Regelungstechnik: **Konfliktmanagement und Problemlösungstool für Projekt-Mitarbeitende**
- 2015 bis heute /// SAAS-Anbieter: **SWOT-Analysen** für die Unternehmen der Gruppe, Strategie-Workshops
- 2015 /// Steuerkanzlei: Jahresprojekt **Strategie-Ziele-Team**
- 2014 - 2015 /// Datenbank-Lösungsanbieter: **Strategie-Beratung, Team-Entwicklung, Führungskräfte-Coaching**
- 2015 /// Netzwerk-Kooperation Institutionen: **Strategie-Workshops** und Maßnahmen-Planung
- 2013 bis heute /// Steuerkanzlei: **Strategie-Workshops** mit dem Führungskreis und Coaching der Geschäftsführung, Team-Leiter und einzelner Mitarbeiter zu **Kommunikations- und Führungsthemen**
- 2012 bis heute /// Innovative Media-Agentur: **Strategie-Workshops** mit dem erweiterten Führungskreis und Entwicklungsprojekte für die einzelnen Teams
- 2012 – 2013 /// Dienstleister im Bereich gewerbliche Personalentwicklung: **Vertriebstrainings** (ca. 100 Personen) und Workshops (Präsentationstechnik für Frauen, Limbisch verkaufen, Starke Selbstvermarktung)
- 2008 bis heute /// überregionales HiTec-Netzwerk: **Strategie-Workshops, Führungskräfte-Entwicklung, Team-Entwicklung, Individual-Coaching**

Branchen- Erfahrung

- Mittelständische Unternehmen der Branchen Dienstleistung und Produktion mit Schwerpunkt IT/TK- und HighTech-Branche in Süd-Deutschland
- Junge Unternehmen

Tools und Verfahren

- Klassische Methoden nach Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun (**Kommunikationspsychologie**), Dr. Maja Storch (**Motivation und Ressourcen, ZRM®**) und Roger Fisher/William L. Ury (**Win-Win-Verhandlung**)
- **Limbig kommunizieren und verhandeln** nach Dr. Hans-Georg Häusel (Limbic® Map und Limbic® Types)
- **Verhandlungsführung** nach Harvard-Modell
- Ansatz **Sales Excellence** nach Prof. Dr. Christian Homburg
- TMS®-Tool für zielorientierte Team-Entwicklung und gezieltes Selbstmanagement nach **Handlungspräferenzen**
- **Problem-Lösungs- und Entscheidungsfindungs-Verfahren** nach Kepner-Tregoe (KT-Methode)
- House of Change für Teams in fordernden Veränderungsprozessen nach Claess F. Janssen (**The Four Rooms of Change** or the 4-Room Apartment)
- **Energetisches Empowering** nach Dr. John Thie, Grete Freming, u.a.
- Kinesiologische Methoden wie **Wirtschaftskinesiologie**, TK Transformationskinesiologie, TfH Touch for Health, BG Brain Gym®
- **SWOT-Analyse und Portfolio-Management-Tools** für Unternehmen/Geschäftsbereiche/Produkte

Das schätzen meine Kunden an mir

- Zielorientierung
- Auf den Punkt kommend
- Breite der Kompetenzen und Methoden
- Analytische Fragen und strategische Folgerungen

Zusätzliche Kompetenzen

- Erfahrungen im Aufbau und Ausbau von Partner-Netzwerken
- Bundesvorstand a.D. (Berufsverband, 850 Mitgliedern)
- Professionelle Online-Kollaboration
- Mentoring (CyberForum, PionierGarage, Spitzenfrauen B.W., BFBM)