

Hintergrund und Kompetenz

Jürgen Eisserer ist 1985 in Linz als Sohn einer Gastronomiefamilie geboren. Die Leidenschaft für die Dienstleistung bleibt bis heute bestehen.

Zunächst sammelte er nach seiner Lehre zum Marketingkaufmann, als einer der jüngsten Kundenberater der oberösterreichischen Werbeszene und als Marketingmanager von Josko wertvolle Tellerrand-Erfahrungen.

Bei Josko entwickelte er die heute noch bestehende Ausbildungsakademie mit und war als einer der ersten Inhouse-Trainer für Marketing und Verkauf tätig (2008-2011).



Dazu war er selbst über Jahre hinweg aktiv im Verkauf und KeyAccount namhafter Unternehmen und Weltmarken (Coca-Cola, Resch&Frisch, etc.) tätig und kennt somit unterschiedlichste Vertriebsprozesse.

Spezialist für charismatisch verkaufen und auftreten

Jürgen Eisserer steht für High End Kommunikation im Business. Als Diplom-Rhetoriker bewegt er Menschen in seinen Vorträgen und Trainings und zeigt Wege wie Kunden und Mitarbeiter begeistert, motiviert und mitgerissen werden können.

Er unterstützt seine Kunden, wenn eine starke und überzeugende Wirkung im Auftritt und Verkauf zählen: vor Publikums- und Medienauftritten, im gesamten Verkaufsprozess oder bei komplexen Verhandlungen, sowie in der Teamführung.

Traininerkompetenz

- ISO-zertifizierter Fachtrainer
- WIFI Trainer für Kommunikation, Auftritt und Verkauf
- Verkaufstrainings mit TTC Training und Beratung, Linz
- Kommunikationstrainer in der Sprecherakademie Österreich



Referenzen und Themenauszug

Sämtliche Trainingsthemen werden und wurden maßgeschneidert auf die Anforderungen der Unternehmen:

- Internorm Akademie - Aus- und Weiterbildung für Händler/Außendienst (gesamter Verkaufsprozess)
- Senna Nahrungsmittel – Aus- und Weiterbildung für KeyAccount und Außendienst (Motivation für Verkauf)
- Kellner&Kunz Akademie – Ausbildung für KeyAccount und Außendienst (strategische Kundenentwicklung)
- Hörmann Austria – Die Führungskraft als Coach, Train the Trainer
- SPAR Österreich – charismatische Kommunikation für Führungskräfte und Verkaufspersonal
- Post AG – Fit4Sales Verkaufsausbildung für Filialmitarbeiter (Auftritt/Wirkung vor dem Kunden)
- Eurobaustoff – Wirkung und Verkauf im Baustoffhandel, deine Zukunft im Verkauf (Lehrlinge)
- EEN Elektrotechnik – Kundenbegeisterung für Servicetechniker

