



Martin Kaula
Treuenbrietzen

„Hab keine Angst, das Gute aufzugeben, um das
Großartige zu erreichen“

John D. Rockefeller



Berater-/Trainerprofil:

- Aufbau von Prozessen zur Neukundengewinnung
- systematische Bearbeitung von Verkaufsmärkten
- individuelle Beratung für erfolgreiche Produkteinführung und zielgerichtete Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Konzepterstellung erfolgreicher Kundenbindungsmaßnahmen
- zielorientierte Entwicklung von Marketingkonzepten, Verkaufs- und Vertriebsaktionen
- ergebnisorientierte Optimierung von Einkaufs- und Verhandlungsprozessen
- Workshops für Zielfindung, Motivations- und Persönlichkeitsentwicklung
- Beratung zur Herstellung von persönlichen Netzwerken

Ausbildungen/Praxiserfahrungen:

- „Energy meets Bau“ mit dem ehem. Wirtschaftsminister u. Vizekanzler Siegmund Gabriel 2015
- Mitglied AusserGewöhnlich Berlin seit 2015
- Vertriebs- und Neukundenseminare SGBBD 2014 – 2015
- Organisation und Durchführung „Wirtschaft im Dialog“ mit Frank-Walter Steinmeier 2013
- Botschafter BAKA 2013
- IHK-Vollversammlungsmitglied 2008 – 2012
- Mitglied Berliner Wirtschaftsgespräche (BWG) seit 2008
- Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung 2006 – 2007
- Praxisarbeit „Kundenstrukturanalyse“ GHR 2002
- Fachwirtausbildung GHR 2000 – 2001
- Vertriebs- und Verkaufsausbildung Norbert Schaper 1997

Werdegang:

- 09/2018 Umfirmierung von K&T Treuenbrietzen zu Martin Kaula
Beratung • Coaching • Training in Kooperation mit Hubert Neu
- 2017 Gründung von Martin Kaula Beratung | Vermittlung | Event
- 2017 Gründung von K&T Treuenbrietzen
- 1997 – 2016 Prokurist und Key Account Manager/Spartenleiter Saint Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBDD)
- 1985 – 1997 Ausbildung und Berufserfahrungen im Baugewerbe