

Kurzprofil

Roland von Kiedrowski

Unternehmer, Berater, Coach, Trainer und Moderator

act

advanced coaching & training

Willer, von Kiedrowski GbR

Roland von Kiedrowski

Blumenstraße 49

10243 Berlin

Mobil: 0179 - 69 75 89 6

r.kiedrowski@act-team.com

www.advancedcoachingandtraining.com

Erfahrungsumfeld: Startup, Gründer, Corporate, KMU -
vornehmlich Digital- und
Kommunikationsbranche

Sprachen: Deutsch, Englisch

Wohnort: Berlin



Einsatzfelder bei ACT

Geschäftsführender Gesellschafter, Leitung Firmenkundenbereich

Beratung zu Strategie, Personal, Sales, Führung und Organisationsentwicklung

Business Coach, vornehmlich für Gründer, Unternehmer und Führungskräfte

Trainings mit Schwerpunkten bei Teamentwicklung, Sales, Kommunikation und Führung

Coaching on the Job zu Sales Excellence, Spezialisierung „Consultative Value Selling“

Speaker und **Moderator**

Aus- und Weiterbildung

| | |
|---------------|--|
| 2016 | Ausbildung zum Insights Discovery Client Practitioner bei der Insights Group Deutschland GmbH |
| 2014 und 2015 | Teilnehmer und Trainer beim Format „ Essenz des Coachings “ der ACT - Advanced Coaching & Training Academy |
| 2013 - 2014 | Ausbildung zum NLP-Practitioner, DVNLP zertifiziert bei Spektrum Kommunikations-Training |
| 2011 - 2012 | Studienlehrgang am Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zum Certified Real Estate Expert (EBZ) |
| 2003 - 2005 | Studium an der VWA - Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Berlin , Abschluss: Kommunikation und Marketing - Ökonom |
| 2001 - 2010 | Diverse Trainings und Weiterbildungen , u.a. Train the Trainer, Business Coaching, Führungskräfte-Lehrgänge, Speaker Coaching, Consultative Value Selling, Improvisations-Training, Feedback-Methoden |

Kurzprofil

Roland von Kiedrowski

Unternehmer, Berater, Coach, Trainer und Moderator

act

advanced coaching & training

Willer, von Kiedrowski GbR

Roland von Kiedrowski

Blumenstraße 49

10243 Berlin

Mobil: 0179 - 69 75 89 6

r.kiedrowski@act-team.com

www.advancedcoachingandtraining.com

Berufserfahrungen

2015 - 2017

People Business Partner & Coach – Scout 24 AG

Strategischer Partner des Managements (vornehmlich Vorstand und SVP-Level) mit den Schwerpunkten Organisation, Culture, Leadership & Talents; Business-Coach für Mitarbeiter und Führungskräfte

2010 - 2015

Manager Coaching & Development – ImmobilienScout GmbH

Personalentwicklung, Konzeption und Durchführung von Trainings, Business Coaching, Sales Coaching (on the Job), Qualitätssicherung in der Kundenkommunikation, Change-Agent, Umsetzung von Innovationsinitiativen

2011 - 2017

Mitglied des Aufsichtsrates der Immobilien Scout GmbH

2005 - 2010

Sales Team-/ Regionalleitung – ImmobilienScout GmbH

Disziplinarische Führungskraft mit Aufgaben in den Bereichen Personalführung (5-8 MA), Personalentwicklung, Kunden-, Prozess- und Kamagnenmanagement, volle Umsatzverantwortung

2001 - 2005

Sales Agent – ImmobilienScout GmbH

Neukundenakquise und Management eines eigenen Kundenportfolios inkl. Up- und Cross-Selling, sowie Kündiger-Rückgewinnung; Initialer Aufbau der Sales Academy

2000 - 2001

Trainer und Coach – Alpha Voice GmbH

Projektmanagement, Entwicklung von Gesprächsleitfäden, Briefing der Agents, Controlling, Coaching on the Job, Reklamationsmanagement

1999 - 2000

Team- und Projektleitung – Hotline GmbH

Operatives Projektmanagement, Einarbeitung der Agents, Schichtplanung, Qualitätsmanagement, Reklamationsmanagement

Referenzen

SCOUT 24

Tätig u.a. als **Manager, Coach, Berater, Trainer, Moderator, Speaker, Mentor** für **YOUISNOW** (Startup Inkubator) und langjähriges **Mitglied des Aufsichtsrates**

Persönliches Statement

“If you can’t explain it simply, you don’t understand it well enough.” – Albert Einstein