

Kurzprofil

Sabine Witte

Trainerin, Beraterin und Coach

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:

Konzern, Großunternehmen, KMU,
Startup, Gründer, NGO

Sprachen:

Deutsch (DACH-Region)

Wohnort:

Berlin



Einsatzfelder bei ACT

Trainings und Einzelcoachings für Fach- und Führungskräfte, Karrierecoaching

Führungsverhalten in der Praxis / im Vertrieb, z.B. Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten /
Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Vertrieb, insbesondere Gesprächs- und Verhandlungsführung, Neuromarketing,
Kommunikation, Selbst- und Zeitmanagement

Aus- und Weiterbildung

seit 2017

Studium Wirtschaftspädagogik HU Berlin

2017

INQA-Offensive Mittelstand mit der Arbeitszeitbox

2016

Essenz des Coachings – Vertiefung der Coachingpraxis
act advanced coaching & training, Berlin

2015

Qualifizierung als **Beraterin Offensive Mittelstand**, Berlin und
unternehmensWert:Mensch

2015

Trainerweiterbildung am Management-Institut Dr. A.
Kitzmann in Münster mit den Themen Führungskräfte-
training, Vertrieb, Selbst- und Zeitmanagement sowie
Gesprächsführung / Soziale Kompetenz

2012

Geprüfte Verkaufstrainerin
BDVT e.V. mit Trainerzertifikat, Köln

Kurzprofil

Sabine Witte

Trainerin, Beraterin und Coach

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

-
- 2012 **WAB Profiler und Communicator**, Profilebaukasten
act advanced coaching & training, Berlin
- 2011 **Business und Management Coach** PAS 1029
INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim
- 2010 **Verkaufstrainerausbildung** mit Zertifikat Q-Pool100
DISG-Persönlichkeitsmodell + ASSESS von MDI-Insights
INtem Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mannheim
- 2000 **Trainerausbildung** Inhouse
G.P.O.P. Persönlichkeitsanalysen - Lizenz
MLP Corporate University, Wiesloch
- 1997 **Diplom-Wirtschaftsingenieurin** TU Berlin
Schwerpunkte Personalentwicklung und Maschinenbau
- 1988 **IHK-Abschluss Industriekaufrau** R. Stock AG in Berlin
Metallbranche

Berufserfahrungen

-
- seit 2010 **freiberufliche Beraterin, Trainerin und Coach**
für Fach- und Führungskräfte mit den Schwerpunkten:
- Schulung und Training von Mitarbeitern zu Führung, Vertrieb,
Kommunikation, Selbst- und Zeitmanagement sowie
Persönlichkeitsentwicklung
- Karrierecoaching
- 2000 - 2009 **Inhouse Trainerin MLP Corporate** University Wiesloch
Vertrieb, Gesprächsführung, Finanzierung, Existenzgründung
- 1998 - 2009 **MLP Finanzberaterin** für Privat- und Geschäftskunden
MLP Finanzdienstleistungen AG, Wiesloch
- 1994 - 1996 **Tutorin** mit Lehraufgaben, Kosten- und Investitionsrechnung
sowie Finanzierung und Bilanzierung, TU Berlin
- 1993 - 1994 **Dozentin** für die Ausbildung kaufmännischer Berufe
- 1988 - 1989 **Vertrieb Innendienst** im Export, R. Stock AG, Metallbranche

Kurzprofil

Sabine Witte

Trainerin, Beraterin und Coach

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

Referenzen (Auszug)

- *Beratung der GF eines mittelständischen Architektur- und Ingenieurbüros mit 40 Mitarbeitern zu Führung, interne Kommunikation und Wissensmanagement im Unternehmen im Rahmen von unternehmensWert:Mensch*
- *Management Institut Dr. A. Kitzmann Münster, Trainings zu Kommunikation, Vertrieb und Führung, seit 2015 mit ca. 40 – 50 Trainingstagen p.a. <https://www.kitzmann.biz/>*
- *Manager-Institut Bildung für die Wirtschaft e.K., Trainings zu Kommunikation, Vertrieb und Führung, seit 2013 mit ca. 20 – 25 Trainingstagen p.a. <http://www.manager-institut.de/>*
- *abas Systemhaus GmbH – Business-Software, ERP-Systeme, Vertriebsintervalltraining*
- *vista Berlin gGmbH – Training für die Führungskräfte im NGO-Bereich zum Vertrieb*
- *Gasenzer – Ruhnke – Bauder – Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater – Kommunikationstraining für die Mitarbeiter der Steuerkanzlei*
- *Phoenix Apothekentraining – Vertriebstraining für die PTA's und PKA's*
- *HAMA Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen GmbH, Vertriebsintervalltraining*

Mitgliedschaften und Zertifizierungen

- *BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft, www.bvmw.de*
- *IBWF Institut e.V. – Beraternetzwerk für die mittelständische Wirtschaft, www.ibwf.org*
- *Beraterin/Dozentin Offensive Mittelstand, <http://www.offensive-mittelstand.de>*
- *unternehmensWert:Mensch, www.unternehmens-wert-mensch.de*
- *BAFA-gelistet für geförderte Unternehmensberatung*

Persönliches Statement

„Man muß das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen.“ Hermann Hesse