



Vita: Gisbert Chluba

Chluba Consult
Kantstraße 19
71723 Großbottwar
www.gc-consult.de
info@gc-consult.de



| | |
|--------------------|--|
| 1954 | geboren in Leipzig |
| 1961-1971 | Schulzeit in Kornwestheim |
| 1971-1974 | Banklehre, Bankkaufmann bei der Bausparkasse Wüstenrot |
| 1974-1990 | Vom Sachbearbeiter bis zur Führungskraft bei der Wüstenrot-Bank 10 Jahre Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat der Bank |
| 1990-1993 | Aufbauarbeit für Wüstenrot in den neuen Bundesländern <ul style="list-style-type: none">• Leiter der Repräsentanz Leipzig• Bezirksdirektor Außendienst in Leipzig• Coach-Ausbildung |
| 1993 -März 2007 | Führungskraft im Wüstenrot-Vertrieb mit verschiedenen Aufgabenfeldern: <ul style="list-style-type: none">• Direktionsassistent• Personalmarketing• Trainer und Coach (Bewerbersuche und –auswahl, Verbesserung der Arbeitsergebnisse bei Verkäufern und Führungskräften)• Neue Vertriebskonzepte• Auslandsaktivitäten (Frankreich)• Ausbildung von Nachwuchsverkäufern (über Berufsausbildung)• Viele Jahre Moderation von Assessmentcenter• Personalentwicklung für Führungsnachwuchskräfte• Vertragsverhandlungen mit Führungskräften (HGB § 84)• Entwicklung von Vergütungssystemen für Führungskräfte |
| seit April 2007 | Selbstständig tätig in der Personalberatung, als Karriereberater und im Coaching |

„Beratung braucht praktische Erfahrung!“

In über 17 Jahren Vertriebstätigkeit in sehr unterschiedlichen Aufgabenfeldern konnte ich die Erfahrungen sammeln, die heute gebraucht werden, um Vertriebswege erfolgreich ausbauen zu können. Bei mir steht der Mensch mit seinem individuellen Können und Wollen im Mittelpunkt. Über beruflichen Erfolg entscheiden nicht allein fachliche Fähigkeiten und Wissen. Genau so wichtig ist die Betrachtung menschlicher Kompetenz. Erst beides zusammen gesehen ergibt ein Bild.

Meine Philosophie in der Beratung geht zurück auf zwei Worte, die jeder für sich selbst betonen oder interpretieren kann, aber doch kommt das gleiche Ergebnis zustande:

„Einfach machen!“



Noch ein paar persönliche Worte von mir über mich!

Ich schöpfe meine Erfahrungen aus 4 Jahrzehnten Berufspraxis. Als gelernter Banker ging meine berufliche Entwicklung recht schnell in Richtung Vertrieb und Zusammenarbeit mit Menschen als Kunden oder Verkäufer. Aktiver Verkauf von Finanzdienstleistungsprodukten und später die Verantwortung für eine Verkaufsmannschaft waren für mich sehr wichtige und prägende Entwicklungsschritte.

Mein Wissen, mein Können und mein Wollen basieren auf Praxis, auf Kreativität und ganz selten auf Theorie. Ich spreche, damit ich verstanden werde. Fehler darf jeder machen, aber möglichst keine Fehler wiederholen. Von einander für einander profitieren.

Karriereberatung und Coaching sind für mich zwei Dienstleistungen, die oft den Geschmack einer Therapie erhalten, denn Hilfe wird meist dann erhofft, wenn es gilt Probleme zu lösen. Ich sehe die Kunst darin, Probleme erst gar nicht entstehen zu lassen. Auch habe ich noch keinen Menschen getroffen, der nicht von Tipps, Anregungen, Feedbacks oder einfach nur kollegialer Beratung profitiert hat. Also „Einfach machen!“

Lassen Sie sich den Blick für das Wesentliche schärfen und übersehen Sie nicht das Außergewöhnliche, das Sie an einem gewöhnlichen Tag leisten. Denken Sie nicht nur an das, was noch zu leisten ist, sondern blicken Sie auf das, was Sie bereits erfolgreich erledigen konnten und können.

Als Feldtrainer und Coach kann ich Ihnen helfen, den persönlichen Horizont zu öffnen. Denn das Beste zu geben, ist nicht nur eine Frage von Fähigkeiten, sondern auch eine Frage von Einstellungen! Erfolgreiche Spitzensportler haben Trainer für die Verbesserung des Könnens und Berater für das richtige Tun. Gönnen auch Sie sich rechtzeitig Ihren persönlichen Karriereberater. Erfahren Sie mehr über sich selbst und Ihre Persönlichkeitsstruktur.

Mein Einsatzgebiet ist ohne Einschränkung in Deutschland. Ich war es schon immer gewohnt, dort tätig zu sein, wo ich gebraucht werde.

Ich biete Ihnen Hilfe zur Selbsthilfe. Auf den Versuch kommt es an und nicht auf den Gedanken. Befriedigen Sie Ihre Neugier und nehmen Sie unverbindlich Kontakt auf. info@gc-consult.de



Beispiele meiner Projekterfahrung in der beruflichen Praxis:

Personalmarketing

- Konzeption und Erprobung von Werkzeugen zur Personalsuche, -gewinnung und -auswahl:
 - Plakate, Broschüren, Flyer konzipiert und in der Praxis erprobt
 - Karriereforen konzipiert und in der Umsetzung unterstützt
 - Moderation von Assessment-Center als Auswahlinstrument für Verkäufer
 - Entwicklung des Bewerbersuch- und -Bewerberauswahlprozesses für Verkäufer und Führungskräfte im Vertrieb der Bausparkasse Wüstenrot
 - Weiterentwicklung eines Personalmarketing-Handbuchs
- Trainings mit Führungskräften zum Bewerbersuch- und -Bewerberauswahlprozess:
 - Sozialpsychologische Grundlagen der Kommunikation
 - Teilstrukturierte Gesprächsführung / Kommunikationstraining
 - Üben der einzelnen Prozessbausteine
 - Verhaltensoptimierung für gewinnende Gespräche
 - Qualitative Verbesserung der Bewerberauswahl

Ausbildung in Agenturen (Handelsvertreter bilden in IHK-Berufsbildern aus)

- Konzept zur Gewinnung von Nachwuchsverkäufern erstellt und umgesetzt
- Budget-Planung und -Kontrolle
- Unterstützung der Agenturen vor Ort
- Organisation von Ausbildungsmaßnahmen
- Begleitung des Übergangs von der Berufsausbildung in den Verkäufer-Beruf
- Vertragsgestaltungen

Vergütungsmodell für Handelsvertreter-Führungskräfte (Konzeption und Umsetzung)

- Im Zuge der Umstellung von angestellten Führungskräften auf Handelsvertreterverträge musste ein neues Vergütungsmodell entwickelt werden
- Entwicklung und Gegenüberstellung verschiedener Modelle
- Prüfung der technischen Machbarkeit
- Kalkulation der Kosten
- Umsetzung der Vergütung in vertragliche Grundlagen
- Begleitung und Steuerung der technischen Umsetzung
- Verhandlung und Vertragschluss mit den Führungskräften

Change-Prozess-Begleitung bei der Umstrukturierung im Wüstenrot Außendienst

- Ausarbeitung der Vorteile einer Handelsvertreter-Führungskraft gegenüber angestellten FK
- Information und Beratung der betroffenen Führungskräfte
- Vertragsangebote erstellen, mit den Führungskräften verhandeln und zum Abschluss bringen