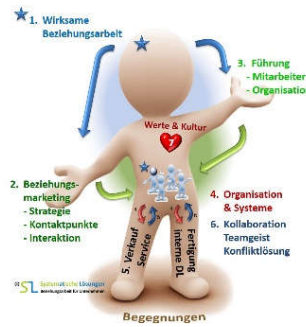
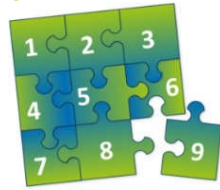




Dipl.-Kfm. Sven Löbel

„Wirksame Beziehungsarbeit für vitale Unternehmen.“

- 7 Wirkungsfelder
- 9 Bausteine
- 7 Werte-Ebenen



Dipl.-Kfm. Sven Löbel
Lise-Meitner-Str. 21 (tec21)
72202 Nagold
Fon: +49 7452 8444001
Fax: +49 7452 6003512
sven.loebel@systematische-loesungen.de
sl-beziehungsarbeit.de



Beziehungsarbeit für Unternehmen

Ausbildung und Studium	Know-How
------------------------	----------

- Kfm. im Lebensmitteleinzelhandel,
- Betriebswirt BA
- Dipl.-Kfm.(Saarbrücken, Budapest): Personal, Organisation, interkulturelles Management, Wirtschaftsinformatik, Konsumentenverhalten

- Training, Coaching, Beratung, Mediation
- Organisations- & Vertriebsentwicklung
- Begleitung von Change-Prozessen
- Recruiting & Personalführung
- Teammanagement & Team-Führung
- Prozess- & Qualitätsmanagement
- Service-Partner-Management (BPO)
- Projektmanagement (PMP)
- Branchen: Service, Fertigung, Reverse Logistik, Gesundheit, Handel, IT, Bau

Berufliche Stationen	Erfahrungen und Kompetenzen (Auszug)
----------------------	--------------------------------------

Seit 2012: Gründer, Inhaber: SL System(at)ische Lösungen
Professionalisierung von Führungshandeln & Arbeitsbeziehungen

2009 – 2012: Inhaber BEITRAINING Nagold (Franchise)
zertifizierter Management Trainer für Führung und Marketing

2008 – 2009: TECSERVICEEUROPE AG: Organisations- & Personalentwicklung, insb. Nachwuchsführungskräfte, IT-Projekte

2006 – 2008: TECSERVICEEUROPE AG: Vertriebsleiter

2006 – 2008: TECSERVICEEUROPE AG: Projektleitung ERP-Einführung (80 Mitarbeiter), inklusive CRM, Web-Shop, Kassensystem, Fibu, uvm.

2004 – 2008: TECSERVICEEUROPE AG (Logistik-Services & IT-Lösungen): Geschäftsbereichsleitung „Demo-Service-Netzwerk“ in Europa, Business Process Outsourcing, Service-Partner-Management

2001 – 2004: HEWLETT-PACKARD: Prozessingenieur, Qualitätsmanagement, Inventory-Management, Outsourcing und Service-Partner-Management

1999 – 2001: HEWLETT-PACKARD: Personalreferent, Recruiting

Seit 2012: Trainer, Coach & Berater für Personal- und Organisationsentwicklung: Kommunikation, (agile) Führung, Teamentwicklung & Projektmanagement, Mediation; akkreditierter **Team Management System** und **Team Performance** Berater; zertifiziert als **9 Levels Value Systems** Berater und als **Project Management Professional (PMP)**, agile Prinzipien & agiles PM mit SCRUM

2009 – 2012: Inhaber BEI-Trainingscenter, Geschäftsführer, zertifizierter Trainer für strategische Marketingplanung & Personalführung, Einführung eines CRM-Systems

2008 – 2009: IT-Projektleitung, Prozessoptimierung zur Erreichung von Einsparungszielen, Unternehmensplanung, Organisationsentwicklung, Training der Nachwuchsführungskräfte, IT-Trainings, steuerrechtliche Vertriebstrainings, **Weiterbildung: systemische TA, Mentoring, Supervision**

2006 – 2008: IT-Projektleitung, Einführung eines ERP- und CRM-Systems für 80 Mitarbeiter in Vertrieb, Service, Technik, Lager, Laden, Finanzbuchhaltung und Web-Shop, Training der Mitarbeiter, insbesondere im Vertrieb; Vertriebsleitung (Umsatz 8 Mio. €), Aufbau von Vertriebsteams mit Definition von Zielen, Strategien und Aufgaben, Reorganisation, Einführung von Vertriebsplanung und -controlling, Einführung von Mitarbeitergesprächen, Einarbeitungsplänen, Leistungsmessung und Beurteilung, Durchführung von Projektmanagementtrainings

2001 – 2008: internationales Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement, Business Process Outsourcing, Service-Partner-Management, Leitung des „Demo-Service Netzwerk“ bei TECSERVICEEUROPE für HP nach Industriestandards, Vertragsgestaltung, Kalkulation, Controlling
Weiterbildung im Change- & Projekt-Management, Leadership

1999 – 2001: Personalbeschaffung