

Hans - Lothar Busch

Diplom – Kaufmann

Busch Sales Consult - Baden-Baden



1. Stationen

Führungstätigkeit in mehreren Positionen (6 Jahre)

Vertriebsbeauftragter für Hard- und Software (2 Jahre)

Verkaufsleiter eines Vertriebsteams für elektronische Investitionsgüter (4 Jahre)

Inhaber der **BUSCH** Sales CONSULT, Baden-Baden (24 Jahre)

Aktive Vertriebserfahrung gesamt: **6 Jahre**

Führungserfahrung gesamt: **10 Jahre**

Trainer, Coach und Moderator: **28 Jahre**

Kooperation mit der Wissenschaft: **23 Jahre**

*„Mehr Industrie-Kunden durch
professionelle
Akquise-Strategien“*

2. Trainerqualifikation

Deutschlands Nr. 1 in Akquisitionstrainings für WissenschaftlerInnen

Präsentationstechniken für die Auftragsakquisition/ vor Entscheidungsgremien

Coaching von AkquisiteurInnen aus Deep-Tech-Startups

Internationale Trainings und Workshops (Englisch/Französisch)

3. Ausbildungen

Studium der Betriebswirtschaft, Spezialisierung Marketing, Hamburg

Trainee-Ausbildung Elektrotechnik bei Mannesmann-Kienzle, Villingen/Schwarzwald

Trainerausbildung bei train GmbH, München

Ausbildung zum Systemischen Coach an der ETH, Zürich

4. Spezialgebiete

Akquisitions-Strategien für AkquisiteurInnen aus der Wissenschaft (Marktführer)

Neukunden-Gewinnung für GründerInnen von Deep-Tech-Startups in der Praxis

Präsentationscoaching zur Überzeugung von Entscheidungsgremien vor der Auftragsvergabe von Industrie-Projekten

5. Referenzen (Auszug)

Fraunhofer Gesellschaft (über 50 Institute), Helmholtz Gemeinschaft; Hochschulen

Dresden, Ingolstadt, Furtwangen, Potsdam; TU München, Cottbus, Berlin, KIT, Karlsruhe,

RWTH Aachen; Ruhr-Universität Bochum, Uni Bremen, LMU München