

Alexandra Langstrof

VERTRIEB 4.0



Alexandra Langstrof Trainerin | Beraterin | Coach (www.langstrof.eu)

Mein Motto

Meine Vision ist es, so viele Menschen wie möglich davon zu begeistern, den Wandel als Chance zu betrachten und die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen. Alles, was einfach ist, wird sich durchsetzen.

Zielgruppe

Führungskräfte & Management, Vertriebsmitarbeiter:innen

Themen – Schwerpunkte

Fach- und Führungskräfteentwicklung | Teamentwicklung | Digitalisierung im Vertrieb – Systeme zielführend nutzen
Strategie-Beratung – innovative Lösungen entwickeln

Branchenerfahrungen:

IT | Healthcare | Medien | produzierende Industrie | Dienstleistungen | Versicherungen | Banken u.a.

Arbeitsformate

interaktive Präsenz- und Online-Veranstaltungen

Informationen zur Person

I. Persönliche Angaben

Name: Alexandra Langstrof

Anschrift (geschäftlich): Niermannsweg 11-15
D 40699 Erkrath
+49 (0) 211 42 38 97 10
info@langstrof.eu
<https://www.langstrof.eu/>

II. Trainer- und Dozenten- Tätigkeiten

Seit 2022 bis heute: LinkedIn Learning Instructor: Online-Kurs „B2B-Vertrieb heute: digital & persönlich“

Seit 2021 bis heute: Trainerin/Referentin für das Thema „Vertrieb 4.0“ bei der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen

Seit 2019 bis heute: Referentin für das Thema „Vertrieb 4.0“ und „Recruiting: Kontaktaufnahme heute – digital und persönlich“ bei der E/D/E Akademie Wuppertal

Seit 2018 bis heute: Dozentin/Trainerin (Konzeption, Methodik, Didaktik des eigen entwickelten Zertifikatslehrgangs „Digital Sales Manager/in (IHK)“) bei diversen IHKs in NRW

2019 bis 2022: Dozentin/Trainerin für die „Digitalisierung im Handwerk“ bei der Kreishandwerkerschaft Mettmann

2020 bis 2021: Online-Trainerin/Referentin für das Thema „IT-Vertrieb 4.0“ an der Technischen Universität Dortmund

III. Praktische Tätigkeiten

Seit 2011 bis heute: selbständige Beraterin, Coach und Trainerin

Potentialentfaltung und Weiterentwicklung von Menschen und Organisationen – Herausforderungen der Digitalisierung meistern (Vertrieb & Marketing, Kommunikation, Systeme, Zusammenarbeit)

u. a. von der G.I.B. anerkannte und gelistete Beraterin für die vom Land NRW geförderte Potentialberatung (siehe <https://bit.ly/32PNjSj>): für die Arbeitsfelder Arbeitsorganisation, Personalentwicklung, Fachkräftebedarf, Digitalisierung

Interaktive Seminare, Trainings und Workshops (Teilnehmerstimmen auf <https://www.langstrof.eu/teilnehmerstimmen/>)



- Seit 2018 bis heute: Vortragsrednerin, z. B. Speaker in der Redenacht Düsseldorf (siehe <https://youtu.be/Jm9tf0HC9CE> Savoy Theater 2019)
- Seit 2016 bis heute: freiberufliche Journalistin – an die 70 veröffentlichte Fachartikel in Fachmagazinen (z. B. Technische Sicherheit, VDI-Z, Industrielle Automation, IT & Production, Elektrotechnik Automatisierung)
- von 1996 bis 2011 Gesellschafterin einer international tätigen IT-Unternehmensberatung, Führungskraft mit Personalverantwortung
- als Prokuristin verantwortlich für die strategische Marktausrichtung (Leitung Vertrieb & Marketing), Controlling

IV. Qualifikation und Fortbildung

Systemischer Coach (Institut für Angewandte Psychologie | Prof. Dr. Manuel Tusch)
COACH-Modell von Rauen & Steinhübel

Training Digital – interaktive Online-Formate (IHK Bielefeld, IHK Niederrhein)
Train the Trainer (IHK Düsseldorf | Sylvia Schnödewind)

Professional Speaker Training (Alexander Hartmann)
Advanced Communicator Silber & Bronze (Toastmasters International)

Competent Leadership (Toastmasters International)
Dale Carnegie Leadership-Training

Online-Texten (121 WATT)

Marketing in der Praxis (IHK Köln)

LAL Fort Lauderdale (Communicating in business – upper intermediate)
Wall Street Institute (Advanced English)

V. Sonstiges

ehrenamtliche
Tätigkeiten: Initiative FORTIS <https://initiative-fortis.de/index.php/wer-steckt-dahinter/>

Erkrath, 24.04.2023