

Alexandra Langstrof

VERTRIEB 4.0



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

Mein Vision

Dass alle Menschen zu ihrem „besten Selbst“ zu werden. Durch Trainings und Coachings möchte ich sie auf dem Weg begleiten. Damit sie erkennen, welche Fähigkeiten in ihnen stecken. Selbstbewusster, authentisch und gleichzeitig empathisch auftreten können. Der „Vertrieb 4.0“ liefert dazu Lösungen. Diese sollten alle kennen.

Zielgruppe

Führungskräfte & Management, Vertriebsmitarbeiter:innen

Themen – Schwerpunkte

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

Branchenerfahrungen:

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

Arbeitsformate

interaktive Präsenz- und Online-Veranstaltungen, auch hybrid

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“
Online-Kurs „Empathisches Verkaufen für Sales-Fachkräfte“

Seit 2019 bis heute: Referentin für das Thema „Vertrieb 4.0“ bei der E/D/E Akademie Wuppertal

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

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

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

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 – Fokus „Vertrieb 4.0“

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

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)

Erkrath, 18.01.2024