Alexandra Langstrof
VERTRIEB 4.0

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

Meine Vision

Eine Welt voller authentischer Vertriebsmitarbeitender, die durch ihr Wissen und ihre Begeisterung dazu beitragen, dass Kunden gerne bei Ihnen kaufen. Nicht weil sie müssen, sondern weil sie es können und wollen.

Gerne vermittle ich in Trainings und Coachings die entsprechenden (empathischen) Fähigkeiten und auch, wie der Einsatz digitaler Möglichkeiten zielführend genutzt werden kann. Es ist Zeit für einen Imagewechsel im Vertrieb: Empathie, Transparenz und Ehrlichkeit. 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

Alexandra Langstrof
VERTRIEB 4.0

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 2024 bis heute:	Dozentin/Trainerin „Digital Sales Professional" bei der IHK-Akademie München und Ostwestfalen und Zusammenarbeit mit dem TCW zum Thema „Vertrieb 4.0"
Seit 2022 bis heute:	LinkedIn Learning Instructor: Online-Kurse: „B2B-Vertrieb heute: digital & persönlich", „Empathisches Verkaufen für Verkaufsprofis", „Authentisches Verkaufen für Verkaufsprofis", „B2B-Vertrieb: Grundlagen"
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 und Entwickelung eines (damals) neuen Zertifikatslehrgangs „Digital Sales Manager/in") Durchführung 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. Vertriebstagungen - siehe https://www.langstrof.eu/vortrag/
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, 11.03.2025