



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

Meine Vision

Immer mehr erfahrene Vertriebsmitarbeitende stehen dem Markt bald nicht mehr zur Verfügung. Menschen, die ohne Scheu und mit Freude den Kontakt zum Kunden suchen. Jüngere Menschen nutzen mit einer vergleichbaren Begeisterung digitale Möglichkeiten. Meinen Auftrag sehe ich darin, diese beiden Welten zu verbinden.

Ob in Organisationen, in Team-Trainings oder im 1:1 Coaching - die persönliche Weiterentwicklung sollte Spaß machen. Daher lege ich großen Wert auf eine individuelle Begleitung, die nachhaltige Ergebnisse erzielt.

Zielgruppe

Führungskräfte & Management, Vertriebsmitarbeiter: innen

Themen – Schwerpunkte

Fach- und Führungskräfteentwicklung | Teamentwicklung | Digitalisierung im Vertrieb – Menschen und Systeme professionell verbinden | Strategie-Beratung – innovative Lösungen entwickeln | zielführende Kommunikation – mündlich & schriftlich | Resilienz | Effizienz & Effektivität

Branchenerfahrungen:

IT-Software und Dienstleistungen | HealthCare | Pharmazie | Medien | produzierende Industrie | Dienstleistungen | Versicherungen | Banken u.a.

Arbeitsformate

interaktive Präsenz- und Online-Veranstaltungen, auch hybrid | im Coaching auch: Walk & Talk

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 Coach-Tätigkeiten

- Trainerin: Zertifikatslehrgang „Digital Sales Manager/in“ (IHK) und Seminare im Bereich Vertrieb 4.0, Kommunikation sowohl im persönlichen Gespräch als auch digital oder online, Stressmanagement
- Individuelle Inhouse-Trainings und Business-Coachings zu Themen wie: Zeitmanagement, Kommunikation, Team-Entwicklung, hybrider Vertrieb 4.0 (on- und offline verbinden), B2B-Vertrieb heute, empathisch verkaufen, erfolgreich präsentieren vor Ort oder online, Resilienz
- [LinkedIn](#) Learning Trainerin: Online-Kurse: „B2B-Vertrieb heute: digital & persönlich“, „Empathisches Verkaufen für Verkaufsprofis“, „Authentisches Verkaufen für Verkaufsprofis“, „B2B-Vertrieb: Grundlagen“, „Vertriebsstrategie: Erfolgreich verkaufen durch Beziehungsaufbau“
- Referentin für das Thema „Vertrieb 4.0“ bei der E/D/E Akademie Wuppertal und beim TCW, Nördlingen
- Trainerin/Referentin für das Thema „Vertrieb 4.0“ bei der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen
- 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 – Themen im Zusammenhang mit „Vertrieb 4.0“
- Potenzialentfaltung und Weiterentwicklung von Menschen und Organisationen – Herausforderungen der Digitalisierung meistern (Vertrieb & Marketing, Kommunikation, Systeme, Zusammenarbeit)
- professionelle Vortragsrednerin, z. B. bei Vertriebstagungen - siehe <https://www.langstrof.eu/vortrag/>
- freiberufliche Journalistin – Erstellung von Fachartikeln – siehe <https://www.langstrof.eu/fachartikel/>

von 1996 bis 2011 Gesellschafterin einer international tätigen IT-Unternehmensberatung, Führungskraft mit Personalverantwortung (Leitung Vertrieb & Marketing), Controlling

Als Prokuristin verantwortlich für die strategische Marktausrichtung

IV. Qualifikation und Fortbildung

- Byron Katie (The Work)
- 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
- Rhetorik-Training
- Konfliktmanagement
- Online-Texten (121 WATT)
- Marketing in der Praxis (IHK Köln)
- Improvisationstheater (Düsseldorf & Neuss)
- LAL Fort Lauderdale (Communicating in business – upper intermediate)
- Wall Street Institute (Advanced English)

Bei Interesse, für persönliche Fragen und Terminvereinbarungen, kommen wir am besten über mein [Kontaktformular](#) oder via E-Mail (info@langstrof.eu) zusammen.

Dort besteht auch die Möglichkeit, sich online einen Wunschtermin zu buchen.



Erkrath, 05.02.2026