



**Dr. Helmut Hackner**

Geschäftsführer

**Ihr  
Mehrwert**

Vertriebs- und  
Managementberatung GmbH

[www.IhrMehrwert.at](http://www.IhrMehrwert.at)

## **Mein Leitsatz:**

**Wer die richtigen Fragen stellt der führt -  
und wer aktiv zuhört der versteht besser.**

**Diese beiden Erfolgsprinzipien begleiten mich seit über 30  
Jahren im Vertrieb, Management und Beratung und helfen mir  
Mehrwert und schnelle Lösungen zu generieren.**

In meiner Jugend sammelte ich erste Erfahrungen im Verkauf meiner Musikband für Feste und Bälle. Nach der HAK erweiterte ich mein Wissen im Strukturvertrieb einer Versicherung und überzeugte Privatkunden auf NLP-Basis. Im Jahr 1995 lernte ich bei Lease Plan alles von der Kaltakquisition bis zum Abschluss im B2B-Verkauf. Als Jungverkäufer versuchte ich Verschiedenes bis es zu einem Schlüsselerlebnis kam. Eine Landesregierung überlegte ihren Fuhrpark auszulagern. Das Lease Plan Management teilte mir mit: „Das wird nichts! Aber versuche es!“ Ich war Feuer und Flamme und stürzte mich in den Vertriebsprozess und unterstützte meine Ansprechpersonen indem ich viele Fragen stellte. Mein größtes Aha-Erlebnis war, dass sich der Glaubenssatz „der Kunde gibt nicht alle Informationen“ überholte, da ich alle Informationen für einen Erfolg erhalten hatte. Meine Erkenntnis war: Stelle die richtigen Fragen, zur richtigen Zeit an die richtigen Personen um

- hinter die Kulissen zu blicken
- Lösungen (Ausschreibungen) mit zu gestalten und
- Abschlüsse ohne langwierige Verhandlungen zu schaffen.

Die Perfektion der Frage- und Verkaufstechniken ermöglichte es mir innerhalb von 3 Jahren 5 der Top 10 Kunden zu akquirieren.

In meiner Tätigkeit bei JATO Dynamics Ltd erweiterte ich Fragetechniken für Managementthemen inkl. Mitarbeiterführung und Key Account Management. Nachdem ich Österreich erfolgreich entwickelt hatte, integrierte ich die Märkte Slowenien, Kroatien, Schweiz, Polen, Ungarn, Tschechien und Slowakei. Der Erfolg in meiner Gruppe ergab sich durch aktives Fragen und bewusstes Zuhören, welche Bedürfnisse Kunden und Mitarbeiter in ihren jeweiligen Situationen hatten.

Durch die Verwendung neuer Methoden bei „Ihr Mehrwert“ wie z.B. das Process Communication Model®, den Compassionate Cycle und Coaching-Techniken ist es meine Passion, Kunden zu ihrer vollen Potentialnutzung zu begleiten. Jeder Mensch ist für sich etwas Besonderes und kann Ziele übertreffen. Wer die richtigen Fragen abgestimmt auf die verschiedenen Ansprechpartner stellt, erzielt schneller Lösungen, generiert Mehrwert und gestaltet Zukunft!

### **Tätigkeitsbereiche: Strategie – Kommunikation - Umsetzung**

Unter dem Thema „Wie plane ich meinen Erfolg“ erarbeite ich Strategien und Zielsetzungen für Führungspersonen und vermittele Tools und Werkzeuge um eine Zielerreichung zu ermöglichen.

**Themenbereiche:** Veränderung im Vertrieb, Strategie und Zielbild, realistische Perspektiven und Vertriebsplanung, Identität im Vertrieb, erfolgsoptimierte Vertriebsprozesse, Kundenorientierung, Kompetenzen im Vertrieb, Kommunikations- und Führungsthemen, Gesprächsführung und Verhandlungsstärke, Umsetzungssicherstellung durch effektive Methoden.

### **Berufserfahrungen und Ausbildungen:**

- |             |  |
|-------------|--|
| Seit 2009   | Ihr Mehrwert. Vertriebs- und Managementberatung GmbH   |
| 1998 – 2008 | General Manager CEE, Account Director GM Europe - JATO Dynamics Ltd  |
| 1995 – 1998 | Sales & Marketing Manager - Lease Plan Österreich Fuhrparkmanagement GmbH  |
| 1990 – 1994 | Projektmanagement (Marktforschung und Potentialanalysen)   |
| 1989 – 1990 | HMI - Versicherungsvertrieb  |
| 1983 – 1993 | Musikmanagement  |
| Seit 2009   | <i>Anthony Robbins – Motivation - Unleash the power within, Leading out of drama - Compassionate Circle – Nate Regier/next element Consulting, LLC – Kansas/USA, Process Communication Model® - Trainer/Partner – Kahler Communication</i> |
| 1997 - 2009 | <i>Spezialausbildungen: DISG Persönlichkeits-Analyse, Coachingtechniken, High Performance Sales Management, Key Account Management, Führen auf den Punkt gebracht, Verkaufstechniken, Verhandlung</i>                                      |
| 1993 – 1995 | <i>Doktoratsstudium – strategische Make-or-Buy Entscheidungen</i>  |
| 1989 – 1993 | <i>BWL-Studium: Marketing und Organisation</i>   |