



Über Robert Nabhauer



In Zahlen

- **12.000** geführte Verkaufsgespräche
- über **2.000** Kunden
- **35.000** Social Media Kontakte
- **40.000** Newsletter-Abonnenten in 4 Jahren

- ✓ Unternehmensgründer von Nabenhauer Verpackungen & der Nabenhauer Consulting

Praxisleitfaden“ und „Ich kenn dich – darum kauf ich!“

- Aktuell über 200 Gastbeiträge auf Fachportalen und Branchenblogs

Erfinder vom PreSales Marketing System – dem Automatismus für erfolgreiche Vertriebsanbahnung und Unternehmen auf Autopilot

Über Robert Nabenhauer

04.2004 – 01.2011 / Nabenhauer Verpackungen GmbH / Dietmannsried, Deutschland
Geschäftsführender Gesellschafter;
Unternehmensführung

- **Jüngster Handelsvertreter in der Verpackungsbranche**
- Zweitgrößter Einzelverkäufer bei einem **jährlichem Wachstum mindestens 30 Prozent**
- Erfolgreicher Unternehmensverkauf im Jan. 2011.; Übergabe der Unternehmung innerhalb von nur 4 Stunden

08.1999 – 03.2004 / Klöckner Pentaplast, Kempten, Deutschland
Vertriebsleiter Süd-West; Papier- und Druckgewerbe; Vertrieb Bereichsleiter / Senior Manager

- **jüngster Außendienst** Verkäufer in der Branche, die ersten 3 Jahre jeweils Umsatz-Verdoppelung.
- Aufbau von **160 Neu-Kunden innerhalb 5 Jahren** mit Gesamt-Umsatz von 5,5 Mio €
- 2. bester **Verkäufer** Deutschlands innerhalb der Firma

01/1998 - 07/1999 / EK-Pack Folien GmbH, Wiggensbach, Deutschland
Vertriebssachbearbeiter

- **Innendienstverantwortlicher** für die beiden größten Vertriebsgebiete
- Direkt-Kunden Betreuung ohne Außendienst
- **Eigene Preiskalkulation und Preisgestaltung**

07.1996 – 01.1998 / Klöckner Pentaplast, Kempten, Deutschland
Sachbearbeiter Vertrieb und Disposition

- Verantwortlich für die **Verhandlungen** mit Speditionen & für die Lager-Bestandsführung
- Betreuung der **Key-Account-Kunden** im Innendienst
- **Jüngster Mitarbeiter** im Innendienst

01.2010 bis heute / Nabenhauer Consulting / Steinach, Schweiz

Geschäftsführender Gesellschafter; Business Consulting
Unternehmensführung



- Parallele **Leitung von 2 Unternehmen** mit über 2.000 Kunden; innerhalb von 4 Jahren für Beratungen und Produktkäufe gewonnen
- **Bekanntheitsgrad** und **Reputationsaufbau** im Internetmarketing und Google-Positionierung ausgebaut

Preise & Auszeichnungen

Eine kleine Liste der Auszeichnungen und Preise, die sich in den vergangenen Jahren angesammelt haben:

INNOVATIONSPREIS-IT Best of 2017

Temp-Award Gewinner, 2010 Fairness

Stiftung, **Fairness-Siegel** 2009/10

Industriepreis 2008 **Innovation: Verpackungslexikon**, 2008

TomY-Gold-Homepage-Award, 2008

Webbo-Bronze-Award, 2008

Awards.tk, **Award in Gold**, 2008

ISO 9001 Zertifizierung mit Auszeichnung, 2008

IndustriePreis 2008: **Innovationsprodukt**, 2008

Großer Preis des Mittelstands, 2008

Zeitschrift "Deutscher Drucker", **Website der Woche**, 2007

Nicht vergessen: Wie Sie selbst zu entsprechenden Awards und Auszeichnungen bekommen, das besprechen wir direkt im Coaching.

Über Robert Nabenhauer



Ich bin seit über 15 Jahren unternehmerisch tätig.

Ich sage über mich selbst: "Ich bin ein unternehmerischer Mensch mit hohem Eigenantrieb und Leistungswillen, der aufgrund seiner Grundüberzeugung viel fordert, aber auch viel geben kann." Von seinen Kunden und Partnern werde ich als Geschäftsmann mit Herz geschätzt, der die als Praktiker gewonnenen Erkenntnisse verteidigt, auch wenn sie unbequem für andere sein mögen. Sein Motto lautet: "Business mit Herz ist möglich, nötig – und rechnet sich!"

Zunächst absolvierte er eine klassische, kaufmännische Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Im Rahmen der Ausbildung belegte Nabenhauer den 1. Platz des Berufswettbewerbs der Auszubildenden in Baden-Württemberg. Darauf aufbauend folgten eine Aufnahme in die Begabtenförderung und die Weiterqualifizierung zum Handelsfachwirt.

Robert Nabenhauer entwickelte sich in den folgenden Jahren zum erfolgreichsten Kalt-Akquisiteur (Telefonakquise) eines weltweit tätigen Energiekonzerns im Flüssiggassegment und war mit 26 Jahren einer der erfolgreichsten Verkäufer der Verpackungsbranche in Deutschland. Innerhalb kürzester Zeit konnte Nabenhauer über 160 Stammkunden generieren und erzielte mit diesen Kunden Umsätze in Millionenhöhe.

Mit 27 Jahren machte sich Robert Nabenhauer mit der Handelsagentur Nabenhauer Verpackungen GmbH selbständig. Nabenhauer Verpackungen war sowohl die erste Handelsagentur der Verpackungsbranche in Deutschland als auch die erste Handelsvertretung mit TÜV/ISO-Zertifizierung. Innerhalb von vier Jahren konnte Nabenhauer den Umsatz des Unternehmens auf über 12,5 Millionen Euro pro Jahr steigern.

Um sein Know-how in Bezug auf eine ganzheitliche Unternehmenssicht zu vergrößern, absolvierte er eine Ausbildung zum Therapeut für Organisations- und Familienaufstellung sowie eine fünfjährige Ausbildung im Clarityprozess "Teacher". Nabenhauer ist zudem zertifizierter Tempus-Trainer der Akademie der Tempus GmbH von Prof. Dr. Knoblauch (Weitere Informationen hierzu finden Sie unter www.tempus.de) und zertifizierter Trainer für Zeitmanagement und Selbstorganisation.

Robert Nabenhauer schätzt und legt persönlich sehr großen Wert auf eine stetige Weiterbildung in allen Bereichen. Seine durchschnittlichen Ausgaben pro Jahr für Weiterbildungen erreichen den Wert eines deutschen Kleinwagens.

Überdies ist Robert Nabenhauer Profi für die Automatisierung der Vertriebsanbahnung durch den Einsatz von Social-Media-Marketing. Seit 2006 nutzte Robert Nabenhauer sein Know-how, um den Vertrieb seiner Handelsagentur durch die konsequente Anwendung von Social-Media-Marketing zu automatisieren. Besonders XING nutzt Nabenhauer intensiv. Seit dem Jahr 2006 ist er XING-Profi-Anwender und hat sich als Gründer und Moderator der XING-Gruppen Social Network Marketing (seit 2009) sowie PreSales Marketing (seit 2010) positioniert. Das Ergebnis seiner Aktivitäten zur Vertriebsanbahnung auf Basis von Social-Media-Aktionen ist beeindruckend:

Des Weiteren ist Robert Nabenhauer Autor:

Unter anderem von diesen Büchern

- des [Ratgebers “Der PreSales Marketing Kundenmagnet” So gewinnen Sie automatisch neue Kunden im Web](#) sowie
- des [Fachbuchs “Der PreSales Marketing Praxisleitfaden” XING erfolgreich nutzen](#) und
- des [Sachbuchs “Ich kenn dich – darum kauf ich!” Warum in der neuen Wirtschaft vor dem Geschäft die persönliche Beziehung steht](#) .

Als logische Schlussfolgerung aus der über 15-jährigen Erfahrung und Entwicklung von Robert Nabenhauer und seinen Unternehmen gründete er im Januar 2010 das Beratungsunternehmen [Nabenhauer Consulting](#)

Weitere Informationen zu Robert Nabenhauer finden Sie auf seiner [persönlichen Website](#) sowie auf seinen [XING](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#) und [Twitter](#) Profilen.

Persönliche Kontaktinformationen

Telefon: 0041 715112165*

skype: robert.nabenhauer**

E-Mail: nabenhauer@nabenhauer-consulting.com*

<https://nabenhauer-consulting.com>

Nabenhauer Consulting

Weidenhofstr. 22

CH-9323 Steinach



Ich freue mich auf unser Coaching – lassen Sie uns loslegen!

*Bitte nicht ohne Rücksprache weitergeben. Es handelt sich um die private Durchwahl und meine direkte E-Mail-Adresse!

** Bei Bedarf bitte kurz per E-Mail einen Skype-Termin vereinbaren. Ich bin der Regel „offline“ beziehungsweise bereits in Gesprächen auf Skype. Danke!