

Trainer-/Beraterprofil

Carsten Alex, Jahrgang 1965
Diplom-Kaufmann (FH)



Büro: 030 88 497 821
Mobil: 0160 79 79 062
Fax: 03212 10 56 299
E-Mail: info@carstenalex.de
Web: www.carstenalex.de

Büro-/Geschäftsräume:

Carsten Alex
Menschen, **mit**Wirkung.
Alte Schultheiss-Brauerei am Kreuzberg
Eberhard-Roters-Platz 6
10965 Berlin

Spezialgebiete:

- Trainings, Seminare und Workshops
 - Führungskräfte- und -coaching
 - Vertriebs- und -coaching
 - Selbst- und Arbeitsorganisation (Selbstmanagement)
 - Gesundheitsmanagement (Gesundes Führen)
- Neu-Orientierung (Beruflich / Persönlich)

Berufliche Erfahrung:

- **Freiberuflicher und selbstständiger Coach und Berater** mit „Menschen, **mit**Wirkung.“, Berlin (seit Juli 2006)
- **Leiter AfterSales Training**, DaimlerChrysler AG, Zentrale der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation Deutschland, Training Vertrieb, Berlin
- **Leiter Betriebswirtschaft Controlling**, DaimlerChrysler AG, Niederlassungsverbund Ulm/Schwäbisch Gmünd, Ulm/Neu-Ulm
- **Kaufmännischer Leiter und Prokurist**, Robert Kunzmann GmbH & Co. KG, Vertreter der DaimlerChrysler AG, Aschaffenburg
- **Leiter Betriebswirtschaft Controlling Investition**, Mercedes-Benz AG, Zentrale der Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland, Stuttgart
- **Assistent der Kaufmännischen Leitung**, Mercedes-Benz AG, Mercedes-Benz Niederlassung Leipzig, Leipzig

Aus- und Weiterbildung:

- Virtueller Coach, (Forschungsstelle Coaching-Gutachten, Hamburg)
- Psychologischer Berater (campus naturalis, Berlin)
- Coaching-Ausbildung (Konstanzer Seminare, Konstanz)
- Trainer-Ausbildung (Neuland & Partner, Fulda)
- Trainee-Ausbildung in der Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland
- Betriebswirtschaftliches Studium an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin

Weiterbildung (Auszüge):

- Persönliche Führungskompetenz
(St. Galler Business School, CH-Arbon)
- Beobachtertraining Eingangs Assessment-Center
(Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland, Böblingen)
- Nachwuchsverkäufer Auswahltraining
(Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland, Kirchheim/Teck)
- Potential-Einschätzungs-Qualifizierung
(Mercedes-Benz Vertriebsorganisation Deutschland, Grötzingen)

Methoden (Auszüge):

- Transaktions-Analyse
- Systemische Ansätze
- Ressourcenorientierte Ideen und Techniken von Milton Erickson

Referenzen:

- Erstklassige Referenzen sind nach Rücksprache möglich

Berlin, im März 2019

Carst 