



Hans Peter Eichinger



Ihr Experte – für komplexe Vertriebs-Aufgaben und Marktstrategie, in Verbindung zu Business Development und Leistungssteigerung im Vertrieb

Hans Peter Eichinger ist ein versierter Business Consultant, basierend auf mehr als 25 Jahren praktischer Erfahrung als Sales Executive, Business Unit Leiter und Key Account Manager in verschiedenen Geschäftsfeldern im komplexen B2B Investitionsgüter Geschäft.

Dem aktuellen Zeitgeist entsprechend und oftmals einen Schritt voraus, wendete er sich nach umfassenden, fundierten Aus- und Weiterbildungen im Management seit 2015 ganzheitlich seiner Passion zu – dem Coaching und der Beratung „auf Augenhöhe“.

Timeline und Meilensteine (Auszug)

Die erfolgreiche Führungspersönlichkeit: Weltklasse-Ergebnisse als Folge des Handelns mit dem Menschen im Mittelpunkt!

Von 1995 bis 2015 arbeitete Hans Peter für die W.L. Gore & Associates GmbH – die Erfinder und Produzenten der GORE-TEX® Produkte. Bei „Gore“ gewann er viele große und komplexe Ausschreibungen im geographischen Europa, entwickelte eine Business Unit über 8 Jahre mit einer Wachstumsrate von 8 % pro Jahr, und führte ein Sales und Marketing Team zu einem der Besten im Markt gemessen an Erfolgsrate und Profitabilität. Dabei standen immer die faire Entwicklung Mitarbeiter und die Bedürfnisse und Ziele der Kunden in Focus seines Coachings.

Der individuelle Berater und Begleiter evolutionärer, nachhaltiger und zukunftsfähiger Veränderungsprozesse:

Seit April 2015 arbeitet Hans Peter als unabhängiger Business Consultant mit Fokus auf die Implementierung erfolgreicher Geschäftsstrategien und Verkaufsprozesse. Dabei berät, begleitet und trainiert er seine Kunden, um die Fähigkeiten ihrer Vertriebsorganisation nachhaltig zu entwickeln und somit deren Effizienz („Deal to Win“ / Ratio) durch die Auswahl und strategische Bearbeitung der vielversprechenden Projekte, zu steigern. Durch die bewusste frühe Selektion von Projekten mit geringen Erfolgsaussichten erreichen seine Kunden Effizienzgewinne von bis zu 20 %. Diese Ergebnisse werden durch die Entwicklung der Coaching Fähigkeiten der Sales Manager seiner Kunden nachhaltig und zukunftsfähig. Hans Peters bevorzugte Kunden? Sind mittelgroße bis große regionale Organisationen mit soliden Geschäftsprinzipien die eine langfristige Beziehung zu ihren Consultants schätzen.

Qualifikationen, Aus- und Weiterbildungen (Auszug)

- Diplom Betriebswirt (FH Rosenheim)
- Business Consultant
- Business Unit Leiter

Erwähnenswerte Weiterbildungen im Management:

- Wharton Business School
- Situative Leadership
- Coaching
- Compliance workshops



Trainer für folgende Miller Heiman Programme:

- Strategic Selling ®
- Conceptual Selling ®
- Strategic Selling Coaching ®
- Securing Strategic Appointments ®
- Funnel Management

Die Privatperson

Ein bayerischer Weltenbummler: Hans Peter Eichinger wurde 1961 in Deutschland (Niederbayern) geboren. Seit über 25 Jahren lebt er mit seiner Frau und seinen drei Söhnen im Raum Wasserburg am Inn (Oberbayern).

Leidenschaft und Inspiration: Die Berge und überhaupt die Natur erleben – ob mit dem Fahrrad oder per Ski; Musik machen mit Freunden ...

Sein Engagement: Jungen Menschen Werte und Wissen zu vermitteln! Nach dem Motto „Mens sana in corpore sano“ glänzt Hans Peter als Skilehrer und Spinning Trainer in der dörflichen Gemeinschaft!

Lebensphilosophie

*“Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.”*

Henry Ford, der (r)evolutionäre amerikanische Industrielle

In diesem Sinne, freue ich mich auf das Kennenlernen ... bereit für den ersten Schritt?