

# Trainer- Beraterprofil

Dipl.- Ing.

Hubert Mizelli

Jahrgang 1964

Managementtrainer /

Berater / Coach



*„Nicht das viele Wissen, nicht die auswendig gelernten  
Lehrsätze, nicht die vielen gelesenen Ratgeber und  
Lehrbücher, sondern die Vorstellungen, die inneren  
Überzeugungen, die Welt- und Menschenbilder, mit denen  
wir herumlaufen, bestimmen unser Denken und Handeln.“*  
Gerald Hüther "Was wir sind und was wir sein könnten"

# Ausbildung

## Studium und weiterführende Ausbildung

- Ausbildung zum Förster (Österreich)
- Diplomstudium „Eisenhüttenkunde“ Montanuniversität Leoben (Österreich)
- Diplomstudium „Metallurgie und Werkstofftechnik“ an der RWTH Aachen, Abschluss: Diplom-Ingenieur
- Trainerausbildung bei PROAKTIV Consult GmbH; Köln
- Trainerausbildung bei der Horst Rückle Team GmbH (HrTeam); Böblingen

## Weiterbildungen u.a

- certified NLP Practitioner nach GANLP
- certified NLP Master Practitioner nach GANLP
- Ausbildung zum Business Coach (Bildungsakademie Hoedekenhuis e.V.)
- Autorisierter STRUCTOGRAM®-Trainer
- Autorisierter HDI Trainer
- Trainerweiterbildung Team Schuster Consulting
- Ausbildung „Praxisorientiertes Personalmanagement durch PEP“ (Bildungszentrum Lenzing)
- Angewandte Positive Psychologie in Coaching, Leadership & Business (Prof. Dr. Martin Seligman)
- Die Beziehungsebene in der Führung (Prof. Dr. Dr. Michael Lehofer; Prof. Dr. Dr. Gerald Hüther)
- Persönliches Energie- und Ressourcenmanagement (Dr. Karl Schnabel)
- Konfliktlösungsstrategien/Konfliktmanagement (Archimedes - Partner für Entwicklung)
- Authentic Leadership (Dr. Carl Hammerschlag)
- Zertifizierter PRECIRE® Trainer / Coach

# Berufserfahrung

## Berufserfahrung

- ✓ Internationale High-Tech-Konzerne (9 Jahre)
- ✓ Projekt- und Vertriebsingenieur von Investitionsgütern im Maschinenbau
- ✓ Vertriebsingenieur im Außendienst von Komponenten und Anlagen im Maschinenbau
- ✓ Key-Account-Sales-Manager Deutschland für Halbleiterindustrie
- ✓ Key-Account-Manager Europa für die Halbleiter- und Automobilindustrie
  
- ✓ Berater, Trainer und Coach ( seit 1996 nebenberuflich und seit 2000 hauptberuflich)
- ✓ Personal- und Führungskräfteentwicklung
- ✓ Verkauf / Vertrieb / Sales
- ✓ Führung / Leadership
- ✓ Interimsmanager

# Beratungs- Coaching- Trainingsfelder

- ✓ Führungskräftetraining unterschiedlicher Zielgruppen
  - ✓ Outdoortraining / Teamentwicklung
  - ✓ Kommunikationstraining
  - ✓ persönliche Arbeitstechniken und Erfolgstrainings
  - ✓ Projektmanagement
  - ✓ Kreativitätstechniken
  - ✓ Weiterbildungskonzeptionen für Mitarbeiter unterschiedlicher Funktionen und Hierarchien
  - ✓ Change Management und Prozessbegleitung
  - ✓ Insitu-Coaching in Veränderungsprozessen
- 
- ✓ Marketing- und Vertriebsstrategieentwicklung
  - ✓ Vertriebsanalyse
  - ✓ Markt- und Kundenorientierung
  - ✓ Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement
  - ✓ Telefon- und Callcentertraining
  - ✓ Neukundenakquise
  - ✓ Strategisches Verkaufen
  - ✓ Key-Account-Management
  - ✓ Einkäufertraining
  - ✓ Coaching und Business-Sparring unterschiedlicher Zielgruppen

# Projektbeispiele

- ✓ Teamleiter bei verschiedenen Auditierungsmaßnahmen nach DIN/ISO 9000 in der Maschinenbauindustrie
- ✓ Aufbau eines internationalen Key-Account-Vertriebs für Unternehmen der Halbleiter- und Automobilindustrie
- ✓ Entwicklung und Durchführung von Assessment Centern und Entwicklungsprogrammen zur Personalauswahl und Führungskräfteentwicklung in Unternehmen der Automobilindustrie, sowie Ausbildung der internen Trainer
- ✓ Vertriebstraining in den Bereichen: Automobil-, Zuliefer-, Dienstleistungs-, Investitionsgüterindustrie und Handel
- ✓ Führungskräftetraining in den Bereichen: Automobil-, Zuliefer-, Dienstleistungsindustrie und Handel
- ✓ Begleitung von Veränderungsprozessen durch Training und Coaching in Industrie und Handel
- ✓ Begleitung und Business Sparring von/mit Teams und Einzelpersonen
- ✓ Telefon- und Callcentertrainings in den Bereichen: Industrie, Dienstleistung, Handel und Versicherung
- ✓ Autor und Mitbegründer von „Progressive Sales“
- ✓ Seminar „Kreativitätstechniken“ - Konzeption und Durchführung:

2 internationale  
deutsche  
Trainingspreise (mit  
Kooperationspartner)  
2010/11 und 2011/12



Stiftung Warentest - als einziges von 10 getesteten Angeboten erhielt das Training von hr Team mit Trainer Hubert Mizelli in 2 von 5 Kategorien die Bestnote und erzielte mit einer Durchschnittsbewertung von 1.8 (auf einer Skala von 1-5) auch über alle Kategorien insgesamt den besten Wert

# Ihr Nutzen / Vorteile

## Sie arbeiten mit einem Trainer / Berater / Coach...

- ✓ mit fast zehnjähriger Erfahrung als Sales Manager und Key-Account-Manager bzw. Führungskraft
- ✓ mit über zwanzigjähriger Erfahrung als Trainer / Berater / Coach im Bereich Vertrieb und Führung
- ✓ mit fast zwanzigjähriger Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von praxisbezogenen Trainings und Workshops
- ✓ mit einer klaren Fokussierung auf die Themen Vertrieb und Führung, überwiegend im produzierenden Mittelstand und im Dienstleistungsumfeld bzw. Industrie
- ✓ mit Expertise bei der Begleitung und Optimierung von Veränderungsprozessen und Business Sparring

# Profil - Kontaktdaten

Dipl.-Ing Hubert Mizelli  
Drechslerstr. 33  
83224 Grassau  
+49 172 89 18 781



Beste Grüße  
Hubert Mizelli



*„Stärken Sie die Lern- und Veränderungsfähigkeit, fördern Sie die persönliche Entwicklung und stellen Sie den Lerntransfer sicher!“*

Prof. Dr. Axel Koch; Autor: „Die Weiterbildungslüge“