



Meine Philosophie:

**„Führung ist Kommunikation.
Kommunikation ist die Basis aller Prozesse.**

**Hinter allen Prozessen stehen Menschen.
Allein der Mensch macht den Unterschied“.**

Kurzprofil

Geboren 1964

2005 - heute	Beraterin, Trainerin, Coach Fokus: mittelständische Unternehmen, die national oder international tätig sind Durchführung von Führungs- und Kommunikationstrainings sowie Moderation von Team- und Strategieentwicklungs-Workshops Begleitung von Führungskräften als Coach
1997 - 2004	Geschäftsführerin, Photo+Medienforum, Kiel => Sanierung und Restrukturierung des Unternehmens => Disziplinarische Führung von 15 Mitarbeitern => Ende 2004 ist das Photo+Medienforum Kiel das in der Foto- und Medienbranche führende Institut für Aus- und Weiterbildung
1996 - 1997	Internationale Markt-Managerin, Beiersdorf AG, Hamburg
1994 - 1995	Nationale und internationale Key-Account-Managerin, Philips GmbH, Hamburg
1992 - 1993	Produktmanagerin, Philips GmbH, Hamburg
1987 - 1991	Studium der Betriebswirtschaftslehre in Gießen, Würzburg und der International Business School Groningen (Niederlande), Diplomarbeit bei der Kodak AG, Stuttgart, Abschluss: Dipl.-Betriebswirtin
1986 - 1987	Produktionskontrolle bei Ernst Leitz Canada, Midland, Canada
1983 - 1986	Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau, Foto Blumenschein, Ulm

Aus der Zeit vor meiner Selbständigkeit:

Welche Erfahrungen qualifizieren mich zur Spezialistin in Führung und Kommunikation, Marketing und Vertrieb? Dazu einige Beispiele:

Führung und Kommunikation:

- 7 Jahre Führungserfahrung als Geschäftsführerin des führenden Weiterbildungsinstituts der Foto- und Medienbranche
- Gesprächsführung: Zielvereinbarungs-, Beurteilungs-, Feedback-, Abmahnungs-, Trennungs-, Einstellungsgespräche
- Coaching der Mitarbeiter/innen
- Entwicklung einer Unternehmensphilosophie, Leben der gemeinsamen Unternehmenskultur, einer gemeinsamen Idee, Festlegung der Ziele
=> Teamentwicklung (kontinuierlich)
- Umgang mit Konflikten, u.a. mit Mobbing => Konfliktmanagement
- Optimierung der Aufgaben und Prozesse
- Rahmenbedingung schaffen für Motivation => durch Vertrauen und Delegation sowie der Möglichkeit der Mitarbeiter, Selbstverantwortung zu übernehmen
- kontinuierliche psychologische Weiterbildungen

Marketing und Vertrieb:

- Sanierung und erfolgreiche Restrukturierung eines Unternehmens, u.a. durch
 - ⇒ Neupositionierung und Neuausrichtung des Unternehmens,
 - ⇒ Entwicklung und Vermarktung eines zielgruppengerechten Produktportfolios,
 - ⇒ Definition der Zielgruppen und Erschließen neuer Vertriebskanäle
 - ⇒ Verkauf von Produkten und Dienstleistungen
- Entwicklung einer Marketingstrategie für Halogenlampen im deutschen Markt, gemeinsame Umsetzung mit dem Vertrieb
- Großkundenbetreuung und deren Umsatzausbau als nationale und internationale Key-Account-Managerin, z.B. für Metro, Schlecker, Toys „R“ Us
- Verhandlungsführung mit nationalen und internationalen Kundenzentralen
- Entwicklung und Implementierung eines Preisharmonisierungsprozesses in Europa
- Aufbau eines internationalen Key-Account-Managements für Großkunden aus den Bereichen Food/Non-Food
- Führen der internationalen Kundenteams
- Entwicklung und Umsetzung von Vermarktungs- und Kundenkonzepten

Zusätzliche Qualifikationen:

- Zertifizierte Structogram- und Triogram-Trainerin (DSZ)
- Kommunikationsberaterin (nach Schulz-von-Thun)
- NLP-Practitioner (DVNLP)
- 3 jährige Weiterbildung in systemischer Transaktionsanalyse (DGTA)
- Weiterbildung in systemischer Organisationsaufstellung
- Mitglied im dvct (Deutscher Verband für Coaching und Training) und in der DGTA
- diverse Weiterbildungen in Körpersprache bei Samy Molcho
- alle Dienstleistungen werden auch in englischer Sprache angeboten

So bin ich, so denke ich, so arbeite ich:

Ich denke und handle lösungsorientiert.

Ich konfrontiere respektvoll.

Ich betrachte das Ganze.

Ich bin überzeugt, jedes Verhalten hat einen Sinn.

Ich bin, was ich denke.

Ich kann die Situation neutral von außen betrachten - auch als Betroffene.

Ich glaube an einfache Lösungen.

Ich denke, dass die Fähigkeit zu kommunizieren, die Grundlage für Führung ist.

Ich weiß, dass Menschen den Unterschied machen.

Ich bin davon überzeugt, dass im Negativen immer etwas Positives steckt.

Ich glaube nicht an die Umstände - wir sollten uns die Umstände selbst schaffen.

Ich weiß, dass Begeisterung der Schlüssel zum Erfolg ist.

Ich bin davon überzeugt, dass jede Veränderung Mut benötigt.

Ich weiß, dass sich jedes System nur von innen heraus verändert.

Ich stelle viele Fragen.

Ich arbeite gerne mit unterschiedlichen Nationalitäten.

Ich behalte in kritischen Situationen den Überblick und weiß Prioritäten zu setzen.

Ich bin davon überzeugt, dass neben Analyse, Strategie- und Maßnahmenentwicklung, das eigentliche Erfolgsgeheimnis in der konsequenten Umsetzung der Maßnahmen liegt.

Gabriele Scheibel
Beratung Training Coaching
Ochsenwerder Elbdeich 184, 21037 Hamburg
Telefon 040 - 21 98 71 80, Mobil 0172 - 366 71 04
info@gabrielescheibel.de, www.gabrielescheibel.de