



HORST STREY

CONSULTING | TRAINING | DEVELOPING

Vision Menschen erfolgreicher machen

Mission Die Leistungsbereitschaft von leistungsfähigen Mit-Arbeitern fördern, damit diese ihre volle PS-Zahl auf die Straße bringen

Werte Achtsamkeit, Integrität und Respekt

Stärke Personalentwickler mit Leidenschaft, Herz und Verstand

PERSÖNLICHES

- Verheiratet mit Britta und Vater einer Tochter Amélie
- 25 Jahre Auslandsaufenthalt

AUSBILDUNG

- Abitur
- Kaufmann der Versicherungen und Finanzen
- Studium der Rechtswissenschaften
- Leadership Performance, DOOR BV
- Commercial Attitude & Sales Process Control, BPMA NV
- Trainingsakademie Gustav Käser Training International AG
- Institute of Microtraining® Personalentwicklung GmbH

FREMDSPRACHEN

Englisch und Niederländisch verhandlungssicher in Wort und Schrift

RESÜMEE

Meine langjährige Führungserfahrung in unterschiedlichen Unternehmenskulturen bildet die Grundlage meiner praxisnahen Begleitung von Verkäufern und Führungskräften:

- Erfolgreicher Aufbau von nationalen und internationalen Vertriebsstrukturen
- Vertraut mit der Konzeption und Umsetzung von absatzfördernde Maßnahmen und Marketingstrategien
- Interkulturelle Kompetenz für eine gewinnbringende Unternehmenskommunikation im internationalen Geschäft



horstjoerg@strey.one



Wrachtrupstraße 51 D - 33699 Bielefeld



+49 (0) 5202 - 9988 850
+49 (0) 157 77 853 230

SOZIALE NETZWERKE



<https://de.linkedin.com/in/horst-jörg-strey>



xing.com/profile/HorstJoerg_Strey

BERUFLICHEN STATIONEN

- Personalentwickler der Gustav Käser Training International GmbH, Düsseldorf
- Trainer und Gründer der EBBC Development BV, Niederlande
- Business Development Manager der Sharp Packaging Services, Niederlande
- Business Unit Manager der Sensitech Incorporation, Niederlande
- European Sales- & Marketing Manager der Jamo A/S, Dänemark und der Polk Audio Inc., USA

ENTWICKLUNGS- / TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Unternehmenskultur: Werte leben, Werte schaffen
- Führungskräfte-Entwicklung: vom Vorstand bis zum Young-Potential
- Employer Branding: Leistungsträger binden und gewinnen
- Kundengewinnung im digitalen Zeitalter: Bestandskunden zu aktiven Werbeträgern machen
- Gewinnbringende Kommunikation: positiv nach oben, unten und zur Seite wirken