



Jens-Hado Jasperbrinkmann

Beraterprofil

Jens-Hado Jasperbrinkmann

Trainer, Berater & Coach seit 1998
in Partnerschaft lebend, 2 Kinder
geboren 1971 in Münster/Westfalen



- Berufserfahrung**
- Umsetzung von Trainingsprogrammen in Präsenz- und Live-Online-Seminaren mit Spezialisierung auf die Branche Wohnungswirtschaft unter dem Namen wowi kommunikation
- seit 2022 - aktuell
- seit 2007 - aktuell
- Als Vertriebstrainer in der Pharmaindustrie tätig für das Trainernetzwerk formamentis GmbH
- 2013
- Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Gold
 - Qualitätssiegel des BDVT für Lern-Hörspiel als „geprüfte Methode“
- 2007 - 2015
- Realisierung von nationalen und internationalen Trainingsmaßnahmen in den Bereichen Key-Account Vertrieb und Verhandlung als Netzwerkpartner der formamentis Unternehmensberatung (bei Bonn) mit dem Kooperationspartner Huthwaite International (bei Sheffield, England)
- 2006 – 2021
- Inhaber des Trainingsunternehmens 2contact Akademie, Berlin
- 2010 – 2011
- Zulassung der 2contact Akademie als Bildungsträger nach SGB III
- 2003 – 2007
- Als Vertriebs- und Servicetrainer tätig für die partnerteams Unternehmensberatung, Darmstadt
- seit 2003
- Freiberuflicher Trainer und Berater, Berlin
- 1998 – 2002
- Senior-Trainer/Berater, PRISMA Unternehmensberatung GmbH, Neu-Isenburg
 - Konzeption und Umsetzung von Personalentwicklungsprogrammen im Bereich Vertrieb und Service – CRM (Akquisition, Verkauf, Service und Beschwerdemanagement, Kundenbindung)
- 1996 – 1998
- Vertriebsbeauftragter Außendienst für Geschäftskunden Mittelstand, D2 Mannesmann Mobilfunk GmbH, Dortmund
- 1994 – 1996
- Mitarbeiter im Service-Center, Lufthansa AG Kassel
- Qualifikation**
- 2020
- Ausbildung zum Online-Trainer, (A. Kresse, edutrainment company)
- 2019
- Zertifizierter Trainer für persolog® Persönlichkeits-Modell
- 2017
- Zertifizierter Trainer für Insights MDI Persönlichkeitsprofil (Scheelen AG)
- 2016 – 2017
- Weiterbildungen „Online-Moderation“ (vitero), „Vom Trainer zum e-Trainer“ (H. Seidel) und „Trainer-Camp“ (Weiss)
- 2010
- Zertifizierter Trainer für EVERYTHING DiSG® Persönlichkeitsprofil (Wiley Inc.)
- 2007 – 2010
- Lead-Trainer Akkreditierungen für Huthwaite International im Bereich
 - Account Strategy for Major Sales
 - SPIN®-Verkaufsmethode, SPIN®-Coaching
 - Verhandlungstraining
- 2007
- Ausbildung zum Change Manager (Europäische Wirtschaftsakademie)
- 1998 – 1999
- Train-the-Trainer Ausbildung, Coach-the-Coach, Supervision (PRISMA, Coverdale)
- 1995 – 1996
- Kaufmann im Groß- und Außenhandel (IHK), VEMA e.G., Kassel
- 1993 – 1994
- Studium Wirtschaftswissenschaften, Universität Duisburg
- 1992 – 1993
- Zivildienst, Betreuung von Kindern mit körperlichem oder geistigem Förderbedarf
- 1992
- Allgemeine Hochschulreife, Kassel
- 1989 – 1990
- Auslandsjahr mit Abschlussdiplom der High-School, Illinois (USA)
- Ehrenamt**
- Verwaltungsbeirat der Eigentümergemeinschaft, Verwaltung bei der Patrizia
- 2013 – 2015