

Beraterprofil

Jens-Hado Jasperbrinkmann

- Trainer, Berater, Coach seit 1998
- in Berlin in Partnerschaft lebend, 2 Kinder
- Jahrgang 1971, geb. in Münster/Westfalen



Berufserfahrung seit 2022 - aktuell

- Entwicklung und Umsetzung von (Online und Präsenz-)Trainingsprogrammen, seit 2003 in der Wohnungswirtschaft tätig, seit Januar 2022 ausschließliche Spezialisierung auf die Branche Wohnungswirtschaft und Stadtentwicklung

2013

- Gewinner des Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Gold mit einem Projekt für die Stadtbau Würzburg GmbH
- 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

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

Qualifikation

2020

- Ausbildung zum Online-Trainer, (A. Kresse, edutrainment company)

2019

- Zertifizierter Trainer für persolog® Persönlichkeits-Modell
- Fortbildung „Methodische Arbeit mit Seminarschauspielern“, (Institut Synergie)

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

2013 – 2015

- Verwaltungsbeirat der Eigentümergemeinschaft, Verwaltung bei der Patrizia AG