

Marvin Verweyen

Kirchenstraße 75, 81675 München

Telefon: 089/541979999

E-Mail:

info@selling2b.de

Webseite:

<http://www.selling2b.de>

Fachbereiche:

Erfolgs-Coach , Kommunikationstraining , Verkaufstraining, Business-Consulting, Unternehmensberater, Akquise , B2B-Vertrieb, B2C-Vertrieb, Verkaufstraining

Vita

Marvin A. Verweyen wurde 1992 als ältestes von vier Kindern in München geboren und verbrachte dort seine Schulzeit, wo er auch sein Abitur abschloss. Schon in jungen Jahren hatte er erste Begegnungen mit Trainings und Seminaren, da sein Vater ebenfalls als Unternehmenscoach tätig war. Seine Leidenschaft für die Zusammenarbeit mit Menschen und die Entwicklung innovativer Trainings wurde seitdem zu einem Schlüssel und einer treibenden Kraft in dieser Branche.

Er studierte Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Universität Passau. Parallel zum Studium schloss er im Alter von 21 Jahren seine erste Trainerausbildung an der IHK Akademie Oberbayern ab. In den folgenden Jahren absolvierte er verschiedene weitere praxisorientierte Qualifizierungen und Ausbildungen.

Er sammelte erfolgreich eigene Vertriebserfahrungen in Positionen im Vertrieb und Key Account Management in der Industrie (z.B. bei Knorr-Bremse) sowie in IT- und Dienstleistungsunternehmen (z.B. OptioPay und MBTech Consulting).

Anschließend baute er von 2017 bis 2022 als Mitglied der Geschäftsleitung das Familienunternehmen AVBC GmbH weiter aus.

Parallel dazu übernahm er 2019 Tim Taxis Trainings, nachdem der Trainer und Bestseller-Autor Tim Taxis seinen Ausstieg angekündigt hatte.

Seitdem hat Marvin Verweyen zahlreiche erfolgreiche Kundenprojekte für Unternehmensberatungen, Industrie-, Software- und IT-Unternehmen begleitet und durchgeführt. Zu seinen persönlichen Referenzen zählen global agierende Unternehmen und Branchenführer wie Deloitte, DIS AG/Adecco Group, Paul Hartmann, ACP IT Solutions, ADP Deutschland, MSX International sowie viele andere Kunden.

Im Jahr 2022 gründete er das Trainingsinstitut "selling2b" mit Fokus auf B2B-Neukundenakquise und Preisverhandlungen. Mit einem erfrischend neuen und innovativen Ansatz hat sich selling2b zum Ziel gesetzt, Vertriebsteams auf möglichst praxisnahe und konkrete Weise zu unterstützen. Das Motto "Vertriebstrainings der nächsten Generation" wird durch einen hybriden und digitalen Ansatz gewährleistet. Mit Sitz in München führt er mit seinem Team von rund 15 Trainerinnen und Trainern Vertriebs- und Verhandlungstrainings für Kunden aus den verschiedensten Branchen durch.



Notizen

Nehmen Sie diesen Bogen mit zu Marvin Verweyen!

Schreiben Sie hier alle wichtigen Daten für Ihren Termin vor Ort zur Vorbereitung auf.

Ihre Adressierung:

Vorname, Nachname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Handy _____

E-Mail _____

Termin vereinbart am: _____ Uhrzeit: _____

Darstellung Ihres Problems:

Sonstige Notizen:
