



Klaus Schinko
Interim Führungskraft im Vertrieb
UmsatzCoach, Verkaufs-Experte

An der Römervilla 6 - 55545 Bad Kreuznach
Phone : 0671 – 48 344 24 - Mobil: 0170 - 8008 264

Email: Service@KlausSchinko.de
Internet: <https://www.Klaus-Schinko.de>

Sie gewinnen einen Vertriebs-Führungsprofi auf Zeit, der sich blitz - schnell und effektiv in Ihre Vertriebswelt und Philosophie einarbeitet, Ihre Mitarbeiter auf Augenhöhe abholt und durch Vorbild und Motivation coacht und ihre Kunden zum Fan macht.

Meine Stärken sind das operative Anpacken als Coach, Trainer und Vorbild in meinem Team gepaart mit dem unternehmerischen – strategischen Denken, dass ich als Senior-Consultant und Führungskraft in der Praxis gelernt und immer wieder bewiesen habe.

Sie profitieren von meinen 24 Jahren Vertriebserfolgen im multichannel – Vertrieb (AD, VID, Call-Center, KAM) im B2C und B2B querbeet durch alle Branchen und Dienstleistungen.

Klaus Schinko

An der Römervilla 6
55545 Bad Kreuznach



Persönliche Daten

geb. 02. Oktober 1967 in Düsseldorf
verheiratet seit 2002, Manuela Schinko, Medizinische Fach-
Assistentin
1 Tochter (Marie 24.09.2002/17 Jahre)

Aus- & Schulbildung

Carl Sonnenschein Grundschule, Düsseldorf-Unterbach

1978 –1987 Städt. Helmholtzgymnasium, Hilden Abitur:
Mathematik, Englisch, Wirtschaftswissenschaften , Physik,
Gesamtnote : 1,8

1985 Antelope Valley Highschool, Lancaster, USA

1988-1994 Studium der Volkswirtschaftslehre, Universität Bayreuth
Diplom 2,55

1994- 1995 Ausbildereignungsprüfung (ADA) , IHK Oberfranken ,
Bayreuth

Wehrdienst Grundwehrdienst (15 Monate), 4. Jäger Bataillon 512,
Oldenburg Holstein

Berufliche Entwicklungsstationen

1995-1999 Bacchus Weinhaus Graf Eltz GmbH, 65343 Eltville am Rhein

Führungsnachwuchs/ Trainee Vertrieb

- Eigenverkauf auf Messen, Außendienst und Telefonverkauf
- Schulung von Termintelefonistinnen & div. Sonderprojekte
- Erfolge:
- Überdurchschnittliche Erfolge im Neukunden-Eigenumsatz: ca. 200.000 DM p.a.
- Erfolgreiche Initiierung und Durchführung eines Neukundenprojektes auf der Messe „Du und Deine Welt“ in Hamburg.
- Schnelle Übernahme von Personalverantwortung für zwei neue Verkäufer und ein Tele-Team

Projektleitung Call-Center „Telebüro Eltville“, 55593 Rüdesheim

- Pilotkonzeption des Telebüros für In- und Outbound
- Personalrekrutierung- und -Coaching, Vertragserstellung & Teamentwicklung
- Ausbau (2. NL) und Konsolidierung des Telebüros
- Beratung von Schwesterfirmen im CC-Aufbau
- Aufbau einer Adressen-Abteilung SWI
- Zentrale Terminierung für den Außendienst
- Projekterfolge:
- Schnelle operative Umsetzung einer Vertriebsidee mit überdurchschnittlichen Erfolgen in der Personalsuche und Bindung
- Gewinnung von jährlich ca. 12.000 Neukunden
- Feste Etablierung eines Pilotprojektes und Multiplikation der Vertriebsidee in WIV AG
- Umsatzentwicklung: 1996: 600 TDM, 97: 1,3 Mio DM, 98:2,1 Mio DM

Verkaufsleiter „Telebüro Eltville“

- Verantwortung > 2,5 Mio DM p.a., > 80 Telefonverkäufer
- Ausbildung von Führungskräften im Telefonmarketing
- Jüngstes Mitglied voll verantwortlicher VLs in der Holding

Referenzen

Herr Manfred Sonnen, ehem. Geschäftsführer Bacchus GmbH

1999-2001 WIV- Wein International Verwaltung AG, 55452 Burg Layen

Trainer, Coach & Seminarleiter der WIV-Akademie
für alle angeschlossenen Tochtergesellschaften

- Neuverkäuferausbildung im Direktvertrieb der WIV AG
- Basis und Aufbau Seminare zur internationalen Weinfachkunde
- Aufbau-Seminare für Stammverkäufer
- Seminare und Trainings zum Thema Telefonmarketing
- Eigenständige Entwicklung und Erweiterung des Seminarprogramms der Akademie
- Referent in der zentralen Führungskräfteausbildung
- Organisation und Leitung von Praxisverkaufstrainings
- Einzel-Coachings mit Stamm-Verkäufern und Gebietsleitern.
- Führungskräfte-Coaching im Call-Center-Bereich

- Erfolge:
- schnelle Akzeptanz und hohes Vertrauen in die fachlichen und persönlichen Kompetenzen bei allen Vertriebsgeschäftsführern und deren Führungskräften
- „Bestnoten“ im Feedback aller Trainings- und Seminarteilnehmer (ca. 650 Teilnehmer verschiedener Statusgruppen)
- deutliche Weiterentwicklung in meiner Persönlichkeit

Referenzen:

Herr Kurt G. Poms, ehem. Direktor der WIV-Akademie

Herr Dirk Schmitz, ehem. Leiter Personal WIV AG.

Herr Peter Winter, ehem. Vorstandsvorsitzender der WIV AG

2001-2002 Die Branchenwelt GmbH, 55618 Simmertal

Interim- Vertriebskoordinator, Leitung Vertrieb & Call-Center

- Komplette Konzeption und operative Umsetzung eines funktionierenden Vertriebskonzeptes für den b2b-Verkauf von internetgestützten Anzeigen im Online-Verzeichnis der Gesellschaft
- Rekrutierung, Führung, Schulung & Coaching einer Basismannschaft für das Telefonmarketing und den Außendienst
- Controlling, Key-Account und adm. Aufgaben

- Projekterfolge:
 - stehende und auf dem Markt akzeptierte Produktpalette
 - funktionierendes Gesamtvertriebskonzept
 - stehende Mannschaft von 6 Verkäufern im Außendienst, 5 Telefonistinnen / Vollzeit, ein freier Webdesigner, eine Graphikerin.
 - Vertrauensverhältnis zur Geschäftsführung des Unternehmens als Basis für weitere beratende und konzeptionelle Tätigkeiten auf Honorarbasis.
 - Die Erkenntnis durch meinen Eigenverkauf, dass meine Verkaufs-Kompetenz den Geschäftskunden im b2b positiv anspricht.

2003-2003 Bundesanstalt für Arbeit (BA), Bad Kreuznach

Projektbeauftragter im Arbeitgeberservice

- Projekterfolge:
- Akquise von vakanten Stellen und Ausbildungsplätzen in der Region Idar-Oberstein & Kirn
- Aufbau von positiven Netzwerken zwischen Arbeitgebern, Unternehmen, Arbeitsämtern und Bildungs-Trägern
- Durchführung von Firmenpräsentationen und Rekrutierungsklassen
- Beratung von Bewerbern in allen Fragen zur Förderung der Selbständigkeit
- Verhandlung und Abwicklung von Wirtschaftsförderungsmassnahmen für Arbeitgeber

Referenzen:

Frau Dr. Carola Voelkel, Direktorin der BA, Wiesbaden

2003-2005 WTS Wein Tele Service GmbH , 55543 Bad Kreuznach
angeschlossen an die Vertriebspartner:

Weinhaus Weigand und Buchner GmbH & Co KG
Weinhaus Laforest Vins Fins S.A. / Schweiz

Vertriebsleiter (Call-Center), Prokurist und Gesellschafter

- Projekterfolge:
- Konzeption, Aufbau und eigenverantwortliche Führung (Umsatz-, Kosten- und Personalverantwortung) eines Call-Center im Outbound/ Direktverkauf
- Gewinnung von > 6.000 Neukunden in Deutschland und Schweiz
- Rückgewinnung von 700 inaktiven Kunden in Deutschland und Schweiz
- Erzielung von ca. 700.000 € Umsatz in der Expansionsphase
- Erfolgreiche Einleitung der Konsolidierungsphase
- Auswahl, Ausbildung, Coaching und Führung von 25 Call-Center-Agents
- Gewinnung und Entwicklung von zwei Führungskräften
- Durchführung div. Terminierungsprojekte für den Außendienst der Schweizer Gesellschaft Laforest
- Div. Coaching- & Trainingseinsätze mit Außendienst-Verkäufern in Bern und Zürich/ Schweiz
- Mitwirkung bei der strategischen Weiterentwicklung der gesamten Unternehmensgruppe

Referenzen:

Herrn Werner & Konstantin Klopfer, Geschäftsführende Gesellschafter
Weigand & Buchner GmbH & Co KG

Herr Werner Claus, Vertriebsgeschäftsführer

April 2005 – heute Klaus Schinko Consulting

KLAUS SCHINKO
CONSULTING & EXPERTISE
TELEMARKETING · DIREKTVERTRIEB
PERSONALENTWICKLUNG IM VERTRIEB



Consulting und Expertise im Telemarketing, Direktvertrieb und Personalentwicklung im Vertrieb

UmsatzCoach, Führungs- und Verkaufs-Trainer
und Interims-Führungskraft im Vertrieb

Schwerpunkt-Themen

- „Emotionaler Verkauf im Direktvertrieb (B2B und B2C)
- Telefonmarketing (Verkauf, Akquise und Service): Telefonieren kann ja JEDER ... LERNEN!
- 5-Sterne ***** Service mit Herz und Verstand
- Sparringspartner für Führungskräfte im Vertrieb und Service
- Formate: Seminare – Workshops- Impuls-Vorträge – Coaching on the Job – Training on the Job – Einzelcoaching und Consulting, Management auf Zeit, Interim-Vertriebsleitung
- Einzelcoaching: Wertesystem, Stärkenanalyse, Glaubenssätze und Blockaden, Selbstvertrauen und Zweifel bei neuen Herausforderungen, Change-Prozesse, Ziele setzen und erreichen.
- Management und Führung auf Zeit

2005 –2011 LichtBlick SE, Hamburg

Interims-Projektleiter für Telefonmarketing/ Call-Center und Direktvertrieb

- Konzeption, Aufbau und Führung eines Tele-Service-Center/ Outbound für den Direktvertrieb von Ökostrom B2C und Sondervertragskunden B2B
- Rekrutierung, Coaching und Ausbildung der Führungskräfte und Mitarbeiter
- Gewinnung und Einarbeitung einer festen CC-Leitung
- Controlling und Gesamtsteuerung des CC
- Personalverantwortung bis zu 120 CC-Agenten und 4 Führungskräften

- Personalgewinnung im Aufbau des B2C und B2B Direktvertriebs
 - Niederlassungsleiter
 - Teamleiter
 - Bereichsleiter

Referenzen:

Herr Horst Böttger, Beirat der Gesellschaft, LichtBlick

Herr Olaf Westermann, Vorstand Vertrieb LichtBlick

2006-2010: HAKA Kunz GmbH, Waldenbuch

Interim-Berater im Projekt-Aufbau und Konsolidierung eines **verkaufs-aktiven Innendienst** –Teams (Telefonmarketing / Kundenmanagement)

- Konzeption, Aufbau und Betreuung eines Call-Center/ Outbound (Verkauf, Retention, Cross-Selling, Terminierung)
- und Inbound (Service, Reklamationsmanagement) für den Direktvertrieb von Haushaltspflege und Körperpflege
- Personalgewinnung, Schulung und zeitweilige Führung, ca. 4 Monate

Referenzen:

Herr Sigfried Fitzel, ehem. Geschäftsführung Haka Kunz GmbH

Herr Josef Wolf, ehem. Geschäftsführer Vertrieb

Herr Udo Floto, ehem. Beirat Haka Kunz GmbH

2009-2010: KBL-Mega Sun AG

Interim/ Verkaufsleiter auf Zeit für eine direkte Tochtergesellschaft

- Aufbau und Coaching eines Direktvertriebes an Sonnendudios

2012-2013 KTG-Agrar AG, FZ-Foods AG, Biozentrale

Interim/ Einarbeitung eines Vorstand Vertrieb und Marketing

- im Rahmen eines Beratungs-Mandates (15 Wochen, 3-4 Tage pro Woche)
- Coaching Vertriebs-Team und KAM
- Optimierung der Prozesse Vertrieb
- Expansion des Telefonmarketing Großverbraucherbereich

2015- 2018: Maschinenringe Deutschland, Neuburg a.d. Donau

2015 -2017 Interim/ Projekt-Berater für „Verkaufs-aktiver Innendienst“ – Bereich LandEnergie

- Umstrukturierung Innendienst-Sachbearbeitung in verkaufs-aktiver Innendienst
- Entwicklung der Verkaufs-Konzepte für Neukunden Strom und Gas, Verlängerung, Retention, Angebots-Nachfassen im Mitgleids- und B2B-Bereich
- Train the Trainer
- Entwicklung eines Inhouse Trainers
- Konzeption und Umsetzung eines Verkaufs-Handbuches

2017 – 2018 Interim-Vertriebsleiter / Bereichsleiter für den Bereich DienstleistungsProfi

- Vertrieb von Dienstleistungen Winterdienst und Vegetationspflege an Großkunden
- Direkte Führung von 16 Mitarbeitern im Vertrieb und Tele-Service
- Unterstützung im Aufbau der Akademie
- Gewinnung eines KAM
- Gewinnung des neuen Bereichsleiters / Coching in die neue Rolle
- Ergebnisverbesserung DB3 von > 700 T€ in ¾ Jahr durch entsprechende Mehrumsätze

Referenzen:

Herr Erwin Ballis, Geschäftsführer

Herr Norbert Binger, Bereichsleiter LandEnergie

Herr Serkan Firtina, Leitung ID , Dienstleistungsprofi

Regelmäßige Dozententätigkeit an Weiterbildungsinstituten

IHK / GBZ Koblenz

Seminarleiter und Prüfer für die Fächer

- Kommunikation & Verkauf / Verkaufsgespräche
- Marketing
- Unternehmensführung & Controlling,
- Führung und Motivation

DHA Deutsche Hotel Akademie Köln

Seminarleiter für die Fächer

- Kommunikation und Führung
- Marketing

Akademie der Maschinenringe

Trainer für

- Telefonmarketing
- Verkauf und Kommunikation

KarriereWerkstatt der Deutschen Edelstahlwerke

Trainer für

- Unternehmensführung, Ziele
- BWL und Kaufmännisches Denken für Nicht-Kaufleute

tempus-Consulting® und Akademie

Senior-Consultant und zertifiziert für

- TEMP-Methode®
- Führen durch Ziele
- u.v.m.

Autorentätigkeit und Key-Notes

Experten- und Fachartikel zu Verkauf, Service und Führung

1. Emotionaler Verkaufen – dem Kunden zu Liebe
2. 5-Sterne –Service als emotionales Alleinstellungs-Merkmal (ESP)
3. ABC- Mitarbeiter – Strategie –A-Mitarbeiter schießen die Tore
4. Mitarbeiterführung durch SMARTE ZIELE
5. Telefonmarketing – 9 Erfolgs-Tipps für effektive Vertriebskommunikation
6. 7 magische Schritte im Beschwerde-Management
7. Win-Win-Argumentation, die zum Verkaufs-Abschluss führt
8. Führen kann ja JEDER...Lernen!
9. Die Erwartungen der Kunden übertreffen
10. Diverse Vertriebshandbücher im Rahmen von Kundenprojekten
11. U.v.m.

EDV & Sprachen

- MS-Windows , MS-Works und MS-Office (Word, Excel, PowerPoint) ,
- MS-Office und OS für MAC
- Lotus und AmiPro
- IFPS, INGRES-SQL, SERM, DBase , Cobol, Pascal, Basic
- Diverse Internet- und Multimedia-Anwendungen

Englisch sehr gut, in Wort und Schrift

Großes Latinum

Führerschein : Klasse 3 seit 1985

Lebenslanges Lernen

Agil führen und coachen, IHK Koblenz, September 2019

Die 5 Erfolgsgeheimnisse – Arnold Schwarzenegger, München 2018

Dr. Florian Langenscheid: Was wir von erfolgreichen Familienunternehmen lernen können! Speakers Excellence 2015.

Vince Ebert: Zufällig erfolgreich – Warum die Welt nicht berechenbar ist. Stuttgart 2015

Anitra Egglar: Die Digitaltherapie für mehr Erfolg und Lebenszeit, Okt. 2015

Jörg Löhr: Motivation in Zeiten der Veränderung, Speakers Excellence 2015

Prof. Dr. Dirk Zupancic: Sales Driven Company, Wissensforum Stuttgart 2015

Sven Gabor Janszky: Lebenswelten 2025 – so leben und arbeiten wir in der Zukunft.

Alexander Kaufmann: Begeisterung, die bewegt!, Oktober 2015

Marc Galal: NLP®-Master, Frankfurt und Zillertal, Juli –Oktober 2015

Marc Galal: NLS®-Sales Master Practitioner, Frankfurt und Tirol 2015

Paul J. Baumgartner: Vom Kunden zum Fan, Bonn 2015

Tim Taxis: Heiß auf Kaltakquise, Bestseller Forum 2015

Jürgen Frey: Highway to Sell, Bestseller Forum 2015

Martin Betschart: Unabhängigkeitserklärung, Bestseller Forum

Uri Geller: Motivationstag 2015, Nürnberg

Gereon Jörn: Der Menschler: Gewinne die Menschen, Nürnberg
September 2015.

Zarko Jerkic: Der Verkaufsmagnet: Mensch oder \$? Motivationstag
2015.

Stephan Landsiedel: Kraftvoll Leben mit NLP, Nürnberg 2015.

Henry Maske: Nur wer aufgibt hat verloren. Motivationstag 2015.

Edgar Itt: Mit Erfolgsglaube und Leidenschaft die Hürden des Lebens
meistern , Bonn 2015

Dirk Kreuter: Sieger trinken Champagner, Bonn 2015

Jordan Belfort: Sales-Coaching: "The Wolf of Wall-Street", Frankfurt
Oktober 2014.

Prof. Jörg Knoblauch: Branding me - so werden Sie zum Experten",Ulm
2014

Eugen Simon: "Es geht 100% um Dich!", Nürnberg 2014

Gabriele Eckert: "Erfolg 2.0 - der Faktor (Un)Bewusstheit", Nürnberg
2014.

Prof. Samy Molcho: "Der Körper spricht immer!", 2014

Klaus Fink: "Top Selling - die richtige Strategie für Vertriebsprofis",
Frankfurt 2014

Marco Plass: "Expedition Persönlichkeit - die eigenen
Grenzen erweitern!", Frankfurt - Jetzt Erfolgreich Kongress 2014

Martin Betschart: "Unabhängigkeits-ERKLÄRUNG - der Weg zur inneren
Freiheit", 2014

Carsten Beyreuther: 2014

Oliver Geisselhart "Kopf oder Zettel ?", April 2014, Sept. 2014.

Werner Tiki Küstenmacher: "Das erfolgreiche simplify-Konzept", Ulm 2014

Boris Grundl: "Steh auf!", tempus. GmbH - Tag der Gelassenheit 2014

Jürgen Kurz: „Büro-Kaizen – für immer aufgeräumt“, Dezember 2013, Giengen

Jürgen Höller: "Marketing, Management und Führung", 5-Tage - Intensivworkshop, Schweinfurt, 7.-11.10.2013

Anthony Robbins: "Unleash your power within!": Motivation - Verkauf - Führung und Selbstführung - State-Management - Feuerlauf - Ankern und Auflösung von negativen Glaubenssätzen - Teambildung - Lebensmanagement, London Excel Hall , 10.-13. Mai 2013

Prof. Jörg Knoblauch: „TEMP®-Lizenzierung“, 3-Tage Intensiv-Lizenz-Training, Giengen 2013

Brian Tracy: Sales Success: Erfolgreich Verkaufen - auch und vor allem sich selbst! Profiseminar, April 2013 in Schweinfurt.

Jürgen Frey/ Prof. Dr. Jörg Knoblauch: „In 4 Schritten zum eigenen Strategiepapier – Ganzheitliche Unternehmensführung mit der preisgekrönten TEMP-Methode, tempus Akademie März 2012

Robert Betz: „Die schwierigsten Menschen Deines Lebens sind die wichtigsten!“, , Mainz 2013.

Robert Betz „Ent-Schleunige Dein Leben!“, , Mainz März 2013

Jürgen Kurz/ Prof. Dr. Jörg Knoblauch „Zielvereinbarungen – Ihr Weg zu Spitzenleistungen und variabler Entlohnung“, , tempus Akademie März 2012

Karl Pisl, „Die Zukunft gehört den Menschenspezialisten“, Impulsvortrag Nürnberg 2012.

Prof. Dr. Jörg Knoblauch „Die besten Mitarbeiter finden und halten.“, , Nürnberg 2012.

Cemal Osmanovic Vortrag „Lebensziele, Berufsziele, Vertriebsziele“, , Smile2 GmbH.

Prof. Samy Molcho „Die Zunge kann lügen, der Körper nie.“ , , 2012.

Helmut Ament „Das universelle Erfolgs-Geheimnis“,2012.

Jürgen Höller Diverse Motivations- und Führungsseminare bei
Lifelearning/ Jürgen Höller Akademie

Prof. Dr. Rolf Osterhoff: Impulsvortrag „Ich bin ich! –Charisma als
Erfolgsfaktor!“, Nürnberg 2012.

Bodo Schäfer: „Das Versprechen - Money-Coaching“ 2012, Nürnberg.

Jürgen Höller: Seminare „Lifing I-III “, Schweinfurt, Interlaken und
Lahnstein, 2012-2015

Gerhard Jantzen: Impulsvortrag „Erfolgreich verhandeln“ , , Nürnberg,
2011

Dirk Kreuter: Vortrag „Geistige Brandstiftung“ , , Bochum, 2012

Johannes Stark: Flow-Seminar, Galtür/Tirol, 2010

Dirk Kreuter: Seminar „Neukunden mit Garantie“,/ Bochum und
Dortmund, 2012

www.Thomas-Eberl.de: Impulstraining „Full of Life!“ , , Marklkofen

Susanne Wendel “Foodcoaching”, , www.Foodtrainer.de, München

Stephan Landsiedel: Consulting: NLP-Ausbildung (NLP-Practitioner
D/USA) bei Würzburg, 2009-2010

Paul Misar : Vortrag „Design your life“ , , 2011

Stephan Landsiedel: Consulting, Diverse Seminare zur
Persönlichkeitsentwicklung bei Würzburg/ Nürnberg, 2010-2012

H. Biesel: Apricot Unternehmensberatung: „KAM-Coaching“

Randy Gage: Reichtumstraining, , Mörfelden, 2008

Dr. Stefan Frädriich: Vortrag „Günter, der innere Schweinehund“,
Nürnberg 2011 und Stuttgart 2015

Markus Hofmann: Gedächtnistraining, , München

Umberto Saxer: Verkaufstraining, Impulstagung 2011 in Nürnberg

IHK Koblenz: Work-Life-Ballance-Coach & Wellnessberater,

Happy-Tipp Service Akademie: Referenten Ausbildung, München 2007

WIV-Akademie: Trainer- und Seminarleiter Ausbildung, Burg Layen
1999-2001

Coaching Academie Context – Training, , Bielefeld, 2006

Coaching Academie Beziehungstraining, , Bielefeld, 2007

Seminare Hans Georg Dörr“Verkaufserfolg durch Menschenkenntnis”,

Helmut Bockolt & Partner. Management I- III: Vortrag, Moderation,
Verhandlung und Führung ,1997-1999

Pater Dr. A. Ziegler S.J.: Rhetorik- und Dialektik Seminar für
Verkaufsführungskräfte, , Deutsche Verkaufsleiter-Schule, 2000

Wirtschaftspolitisches Seminar, Konrad Adenauer Stiftung,

Seminare Hans-Georg Dörr: „Die Führungspersönlichkeit im
Direktvertrieb“,

Seminare Hans Georg Dörr: „Körperliche und mentale Fitness“,

WeinCoach.com - Weinfachkunde

Basisseminar Deutscher Wein, Günter H. Krüger.

Bildungsreisen in die Weinregionen in Südafrika,

Boland Wynkelder, Paarl/ RSA.

„Faszination Wein und Speisen“, Seminare Hans Georg Dörr.

SOPEXA I & II: Grundlagen der französischen Weinkultur, SOPEXA Deutschland.

„Anerkannter Berater für Deutschen Wein (DWI)“,
Deutsches Weininstitut (DWI).

Weininformationsreise für Führungskräfte: Nahe, Mittelrhein & Rheingau,
DWI.

Sensorik und Degustation I & II , Deutsches Weininstitut (DWI).

Weinbaupraktikum,
Weingut Reichsgraf von Ingelheim GmbH, Nackenheim

„Europas rote Klassiker“, Mundus Vini Weinakademie, Neustadt

Wines of Chile, Wein-Journalismus-Consulting J. Mathäß, Frankfurt

Rotweinseminar, Deutsche Wein- und Sommelierschule Koblenz

„Wines of Portugal I“, Düsseldorf 2012

„Wines of Portugal II –Train the Trainer“, Frankfurt 2013

Persönliche Kompetenzen

- Konzeptionelles Denken „über den Tellerrand hinaus“
- Sympathisch und empathisch
- Kommunikativ, offen und glaubwürdig
- Eigenverantwortliches Handeln
- Bereitschaft und Fähigkeit zur Annahme von Kritik
- Hintergründe des Handelns Anderer erkennend
- Strategisch denkend und führungsstark
- Das klar definierte berufliche Ziel in allen von mir ausgefüllten Positionen & Verantwortungen zu den Besten zu gehören

Interessen und Neigungen

Mein Motto: Schenke deinem Kunden
jeden Tag ein Lächeln mehr! 😊



- Persönlichkeits-Entwicklung, lebenslanges Lernen
- Psychologie , Führung und Vertrieb
- Sport & Fitness: Ausdauertraining, Laufen und Wellness
- Ökologie, Hobbykoch & Weinkultur

Bad Kreuznach, 16. September 2019

Klaus Schinko

Klaus Schinko.