

SPEAKERS PROFILE THOMAS EBRAHIM

Key-Facts

Thomas Ebrahim ist:

- Unternehmer und Selfmademan.
- Trainer und Coach für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte seit 16 Jahren.
- Geschäftsführer und Gründer der RAYCON INTERNATIONAL GmbH.

Themen von Thomas Ebrahim sind u.a.:

- **Corporate Culture:**
Wie gehen Führungskräfte in Zeiten der Krise mit ihren Mitarbeitern um?
- **„Ego-Maniacs“:**
Denken wir nur noch an uns selbst?
- **Servicewüste Deutschland:**
Sind gute Verkäufer schlechte Berater?



Quotes von Thomas Ebrahim

Zu Corporate Culture:

„Wir brauchen einen **Führerschein für Führungskräfte**. Gute Führungsarbeit will gelernt sein. Weil Führungskräfte die einfachsten Regeln der Führung nicht beherrschen, erleben wir demotivierte Mitarbeiter, innere Kündigung und Burn-Outs. Dadurch entstehen der deutschen Wirtschaft jährlich **riesige Kosten** – ein echter Wettbewerbsnachteil.“

„Die deutschen Unternehmen investieren im internationalen Vergleich am wenigsten in die **Weiterbildung** ihrer Führungskräfte. Dabei wird Führung eine immer komplexere Aufgabe. Die Mitarbeiter erleben überforderte, überlastete Chefs, von denen sie nicht geführt, sondern bestenfalls verwaltet werden.“

„Als Unternehmer und Führungskraft bekomme ich genau die Mitarbeiter, die ich verdiene. Wer seine Mitarbeiter aushorcht, düpiert, übergeht und schlecht bezahlt, muss sich über **mangelnde Produktivität und Dienst nach Vorschrift** nicht wundern. Die Zeiten des Tyrannen auf dem Thron sind vorbei.“

Zu „Ego-Maniacs“:

„Wir leben in einer Kultur der **narzisstischen „Ego-Maniacs“**. Berufsanfänger und so genannte High Potentials kommen mit vollkommen überzogenen Erwartungen in die Unternehmen - und scheitern dort oft grandios.“

„Der Hauptfehler liegt in einer **nicht entwickelten Kritikfähigkeit**. In meinen Seminaren erlebe ich Leute mit Einser-Schnitt, die bei der kleinsten Kritik in Tränen ausbrechen. Um eine offene Kultur im Unternehmen zu fördern, brauchen wir Nachwuchskräfte, die konstruktive Kritik einstecken und austeilen können.“

„Erschreckend ist die Differenz zwischen dem narzisstischen Egozentrismus der Leute und ihren kaum entwickelten Persönlichkeiten. Akademische Bildung wird erst durch **Erfahrung, Allgemeinbildung und Verständnis** zu anwendbarem Wissen, das den Unternehmen etwas bringt.“

Zur Servicewüste Deutschland:

„Gebrauchtwagenverkäufer oder Bankberater? **Ich würde dem Gebrauchtwagenverkäufer mehr vertrauen**. Weil er sein Produkt kennt – und weil in dieser Branche in den letzten Jahren viel in die Weiterbildung des Vertriebs investiert wurde. Anders als die Banken hat der Autohandel gelernt, dass ein Geschäft nur gut ist, wenn am Ende beide Parteien profitieren.“

„Der Dienstleistungsgedanke beinhaltet natürlich Sachkenntnis und Beratungskompetenz. Aber Kardinaltugenden des Vertriebs wie **gutes Zuhören, Freundlichkeit und Zuverlässigkeit sind unabdingbar**. In meinen Schulungen erlebe ich immer wieder Menschen, die keine dieser Voraussetzungen mitbringen.“

„**Führungskräfte können von Verkäufern lernen**. Das aktive Zugehen auf Menschen, das Einnehmen der Führungsrolle und der richtige Abschluss sind Fähigkeiten, die jeder Chef lernen muss.“



Kurz-Vita von Thomas Ebrahim

Berufliche Stationen

- Karrierestart im Direktvertrieb von Investitionsgütern.
- 1994: Senior Consultant mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb.
- Seit 1998: Gründung der RAYCON INTERNATIONAL GmbH (www.raycon-international.com).
Das Unternehmen ist spezialisiert auf das Training und Coaching von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften. RAYCON INTERNATIONAL beschäftigt an den Standorten München und Wien aktuell 20 Berater, Trainer und Coaches.

Tätigkeiten und Themen als Gastdozent und Autor

- **Steinbeis Universität Berlin** (MBA Studiengänge: Finance, Marketing und Media): Vertriebsmanagement, Verhandlungsstrategien, Kommunikation und Rhetorik.
- **Siegfried Vögele Institut**: Aktivitätenorientierte Vertriebssteuerung.
- **Deutsche Verkaufsleiterschule (DVL)**: Der „Top Selling Professional“ und Verhandlungsstrategien für die Zukunft.
- Freier Autor der Automobil-Fachzeitschrift **GW-trends**: Führung, Vertrieb und Kommunikation.

Kontakt:

wbpr Public Relations

Stephan Eichenseher

Telefon +49 (0)89-99 59 06 31

E-Mail stephan.eichenseher@wbpr.de