

# Frank Dehne

Frank Dehne war Regional Vice President von Salesforce und ist ein Experte für unternehmerisches Wachstum, spezialisiert auf Start-ups und KMUs. Er startete seine IT Karriere in den 90er Jahren mit Stationen unter anderem bei SAP und Oracle. Sein Ziel ist es, Kunden in die Lage zu versetzen Wachstum zu managen, um den Sprung zu einer größeren Unternehmensorganisation zu ermöglichen. Er tritt immer dann in den Vordergrund, wenn bei einem wachsenden Unternehmen Führung auf einer 1:1-Ebene nicht mehr möglich ist, und konzentriert sich dabei auf die Implementierung skalierbarer Technologien. In Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit einer Vielzahl an Beispielen aus der Praxis. Er versteht es, Menschen zu inspirieren und für Wachstum zu begeistern.

## ” Strategien für nachhaltigen Wachstum

### THEMEN

#### + Scale50 – Führungsinstrumente für den Sprung vom kleinen zum mittelständischen Unternehmen

- Wie Sie im Wachstumsprozess die entscheidenden Informationen für Ihr Unternehmen auf einen Blick erhalten
- Wie Sie zeitraubende Prozesse neutralisieren und Zeit für das Wesentliche gewinnen
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter und Kunden für den Veränderungsprozess des Wachstums begeistern
- Wie Sie eine Organisation aufbauen, die sich den veränderten Anforderungen dynamisch anpasst

#### + Erfolgsfaktor Kundenbegeisterung – „Wow!-Gefühle“ erzeugen

- Wie Sie die Erfahrung Ihrer Mitarbeiter in die Produktentwicklung einfließen lassen und deren Begeisterung auslösen
- Wie sich Kunden zu Innovatoren Ihres Produkts entwickeln und zum Botschafter Ihrer Marke werden
- Wie Sie verbindende Erlebnisse mit Ihrem Produkt schaffen und dessen Kundenwert emotional erhöhen

#### + Erfolgsfaktor Skalierung – nachhaltiges Wachstum für KMUs

- Wie Sie das Fundament für nachhaltiges Wachstum schaffen
- Wie Sie Ihren individuellen Wachstumspfad analysieren und Ziele definieren
- Wie Sie Ihre Wachstumsstrategie entwickeln und messbar machen
- Wie Sie das Potenzial Ihrer Umsatztreiber ausschöpfen

### REFERENZEN & PRESSE

- 1986–1988: Reserve Officer, German Armed Forces
- 1995–1998 Finance Manager, Atelier für Architektur & Design
- 1998–2000: Implementation Consultant, ods GmbH
- 2000–2002: Implementation Manager, UNIT4 Agresso AB
- 2002–2006: Sales Manager, 3pleP Application GmbH
- 2007–2008: Telesales Account Manager, SAP
- 2008–2010: Sales Director, ifb AG
- 2010–2014: Senior Sales Manager, Oracle
- 2014–2017: Sales Director for Start-ups & SME in DACH, Salesforce
- 2017–2019: Regional Vice President for Start-ups & SME in DACH, Salesforce

[www.speakers-excellence.com](http://www.speakers-excellence.com)

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Impulsvortrag** ✓

**Interview / Business-Talk** ✓

**Honorargruppe** E

**Standort** Düsseldorf

**Vortragssprachen**  

