

Potentialausschöpferin

UNTERNEHMENSBERATERIN, COACH, TRAINERIN

Als Unternehmensberaterin, Coach, Trainerin und zertifizierte PERMA LEAD® Beraterin sehe ich meine Berufung darin, Menschen und Unternehmen auf dem Weg zur optimalen Ausschöpfung ihres Potenzials zu begleiten. Mein Fokus liegt darauf, Potenziale zu entdecken, den Blick auf das Wesentliche zu lenken, Prioritäten zu setzen, alternative Perspektiven zu erkunden und dabei die Freude am Handeln in den Mittelpunkt zu stellen.

Meine Haltung ist dabei immer wertschätzend, auf Augenhöhe, nicht bewertend oder urteilend, verlässlich und zukunftsorientiert. Ich engagiere mich mit ganzem Herzen für meine Ansprechpartner*innen und für die Sache – garniert mit einer guten Portion Humor!

Der Erfolg meiner Klienten*innen ist für mich mein zentraler Antrieber.



Beratungsfelder – Schwerpunkte

Leadershipdevelopment / PERMA LEAD (R)

Ich arbeite als zertifizierte PERMA LEAD (R) Beraterin mit dem positive Leadership Ansatz, weil Unternehmen mit einer Positive Leadership Führungskultur nachweislich signifikant erfolgreicher sind! www.perma-lead.com

Kommunikation, Verkaufsgespräche, Verhandlung, Beschwerdemanagement

Gerne entwickle ich für Sie ein maßgeschneidertes und nachhaltiges Lernreisekonzepte für Ihre Mitarbeiter*innen speziell für diese Bereiche.

Karriereplanung & Potentialausschöpfung

Ich biete maßgeschneiderte und wirkungsvolle Maßnahmen sowie Konzepte zur gezielten Förderung von Mitarbeiter*innen, Talenten, Wiedereinsteigerinnen und Nachwuchsführungskräften.

Vertriebs- und Key Account Management

Meine Expertise liegt in der Optimierung von Vertriebsprozessen sowie in der strategischen und operativen (Neu)ausrichtung Ihrer Sales-Abteilung. Ich unterstütze Sie nicht nur bei der Entwicklung von Ziel- und Strategiedefinitionen auf Vertriebs- und Key Account-Ebene, sondern auch bei weiteren Kernprozessen, die entscheidend für Ihren Erfolg sind.

Change und Transformation

Als Change-Beraterin begleite ich Sie auf dem Weg zu positiven Veränderungen in Ihrem Unternehmen. Durch intensive Analyse und empathisches Zuhören identifiziere ich Schlüsselfaktoren, die den Veränderungsprozess beeinflussen. Gemeinsam erarbeiten wir einen klaren Fahrplan, der nicht nur effektiv, sondern auch nachhaltig ist.

Branchenerfahrung

Einzelhandel / Instant Consumption Channels

Lebensmittel LEH
Parfümerie
Drogerie & Friseurbedarf
Reform & Bio
DIY
Elektrohandel
Telekommunikation

FMCG / Prestige

Beauty & Lifestyle
Food & Beverage
Salonexklusive Haarkosmetik

Dienstleistung

CO2 Kompensation
Corporate Social Responsibility
Fachhochschulen
Erwachsenenbildung
Sportsponsoring

Großhandel / Produktion / Industrie / Gewerbe

Beauty & Lifestyle
Food & Beverage
Salonexklusive Haarkosmetik
Baustoffe
Bergbau
Maschinen- und Anlagenbau
Spedition

Mag. Monica Philipp

20 JAHRE VERTRIEB, KEY ACCOUNT MANAGEMENT
UND GESCHÄFTSFÜHRUNG,
>5 JAHRE BERATERIN, TRAINERIN UND COACH

„Hands On“, das Erreichen von WIN-WIN Situationen, die Nähe zum Kunden*in, Ergebnisse erzielen, die betriebswirtschaftlich notwendig und sinnvoll sind und die gleichzeitig auch den Erfolg der Unternehmen am Markt sicherstellen und vergrößern.

Jahrzehntelange Erfahrung

im Key Account Management & in der Vertriebs- und Außendienst Leitung in der Führung von Teams, Abteilungen, Brands und Divisionen

Fundierte Ausbildung & zertifizierte PERMA LEAD (R) Beraterin, Diplomierte Trainerin für Erwachsenenbildung

Branchen & Unternehmenserfahrung

bei internationalen Konzernen (FMCG, Prestige Kosmetik), KMUs & Einzelhandel (Lebensmittel & Parfümerie), Produktion & Großhandel (Friseurexklusive Produkte).

Erfolgreiche Beratertätigkeit bei Konzernen, KMUs, NGOs, Start Ups mit Schwerpunkt Leadership, Kommunikation und Verhandlung, Business Development, Career Empowerment

In den 20 Jahren meiner beruflichen Tätigkeit im Vertrieb, Key Account Management und in der Geschäftsführung hochwertiger Markenartikel waren für mich immer der strategische „Fit“ meiner Entscheidungen, unternehmerisches Denken & Handeln und die betriebswirtschaftlichen & ergebnisorientierten Kennzahlen ausschlaggebend und wegweisend.



Mag. Monica Philipp

UNTERNEHMENSBERATUNG,
COACHING, TRAINING

mobil +43 664 541 72 74
e-mail mphilipp@mph-consulting.at
www mph-consulting.at
office Lawieserstrasse 40 A, 3013 Tullnerbach

Selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach seit 2018

Brand General Manager Clinique Laboratories AT (8 Jahre)
Estée Lauder GmbH, Wien, Geschäftsführende Verantwortung für die Division Clinique inkl. P&L Verantwortung

Geschäftsführende Verantwortung für die Division ADF inkl. P&L Verantwortung (2 Jahre) Estée Lauder GmbH, Wien & Zürich, Direktverantwortung für den Außendienst, Schweiz und Österreich

Vom Assistant Key Account Manager zum National Sales Manager Instant Consumption Channels (7 Jahre)
Kraft Foods Österreich vorm. (jetzt Mondelez), Wien

Project Manager Tassimo (2 Jahre)
Kraft Foods Österreich vorm. (jetzt Mondelez), Wien, Gesamtverantwortung für den Launch und Projektkoordination von Tassimo

Assistentin der Geschäftsleitung (3,5 Jahre)
Gschwentner Haarkosmetik, Wien