



Kurzprofil – Tina Knoche



Diplom-Kauffrau, Trainerin für Führungskräfte, Teams und Organisationen, Beraterin und Sparring Partner mit langjähriger Businessverantwortung und Managementenerfahrung

Haltung:

Der Blick auf die innere Haltung ist das Fundament, um Prozesse und individuelles Verhalten nachhaltig zu verändern und erfolgreich zu gestalten.

Dabei ist es mir wichtig zu verstehen, an welchem Punkt sich die Organisation und jeder Einzelne im Team befindet. Wohin möchte sich die Organisation entwickeln, was sind die persönlichen Treiber und wie wirken diese auf das System?

Entscheidend dabei ist, den Blick auf sich selbst zu schärfen und sich eine Ausrichtung, eine Orientierung zu geben. Gemeinsam mit dem Kunden werden bewusst andere Perspektiven und Denkmuster erarbeitet, um so weitere Handlungsoptionen und -felder zu ermöglichen.

Zu meiner Person:

Tina Knoche, Jahrgang 1971, verheiratet, 2 Kinder

Arbeitserfahrungen:

- Langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung in einem internationalen Konzern und im Mittelstand.
- Aufbau von Produktionsstandorten internationaler Tochterunternehmen.
- Als Expertin für Vertriebsmanagement und Organisationsentwicklung verantwortlich für die Implementierung einer konzernweiten Key Account Management Organisation sowie eines agilen Innovationsprozesses.
- Begleitung von Merger & Akquisition - Projekten und nachgelagerten Integrationsprozessen
- Leitung Investor Relations Abteilung, Vorbereitung und Begleitung eines Börsengangs
- Konzeption und Durchführung von Beratungsprojekten und Managementtrainings mit den Schwerpunkten Führungskräfteentwicklung, klassisches und agiles Projektmanagement, Change-Management, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.

Akademische und berufsbegleitende Aus- und Fortbildungen:

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westf. Wilhelms-Universität in Münster mit den Schwerpunkten Distribution & Handel und Statistik
- Management Trainings, Business School St. Gallen,
- Systematisches Management, Prof. Dr. H. Rieckmann
- Leadership Management, Centre for Creative Leadership
- Inhouse-Trainerausbildung, Management Institut Dr. A. Kitzmann
- Aktuell: Ausbildung zum Business Coach, RAUEN Coaching

Beruflicher Werdegang:

1998 Einstieg in ein international agierendes Unternehmen der Verpackungsindustrie. Übernahme von operativen Leitungsfunktionen im In- und Ausland. Wechsel in die Management Holding, Aufbau und Implementierung eines globalen Marketings & Vertriebsorganisation. 10 Jahre verantwortlich für die Steuerung des internationalen Key Account Managements und direkte Betreuung multinationaler Großkunden. Im Rahmen eines Post-Merger-Integrationsprozesses in 2012 verantwortlich für die Zusammenführung der internationalen Marketing- & Vertriebsorganisationen. Initiierung und Steuerung eines Strategieentwicklungsprozesses für den gesamten Unternehmensbereich. 2015 Wechsel in ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen als Vertriebsleitung. Seit 2018 selbständige Managementtrainerin, Unternehmensberaterin und Referentin an einem Management-Institut.

Arbeitsschwerpunkte:

Beratung und Begleitung von Unternehmen im Rahmen von Change- und Projektmanagement-Prozessen. Generierung eines einheitlichen Verständnisses und Mindsets zum Thema Führung mit einem besonderen Blick auf den Bereich Wertschätzung. Organisationsentwicklung, Vertriebsmanagement, Kommunikationstrainings und Persönlichkeitsentwicklung. Berater, Begleiter und Sparringpartner für Führungskräfte auf unterschiedlichen Führungsebenen.

Kontakt Daten:

Tina Knoche Training und Beratung
 Martin-Luther-Straße 20
 48147 Münster
www.tkberatung.de
 Mobil: +49 172 234 06 80
 Mail: knoche@tkberatung.de