



Beraterprofil Linda Löber

Kontakt:
 l.loeber@l-solution.de
 + 49 - 151/58845402



| | |
|----------------------------|---|
| Titel | Dipl. Betriebswirtin (BA) |
| Berufserfahrung | Projektmanager, Automotive und Online Vertrieb seit 2001 |
| Beratungs- schwerpunkte | Projektmanagement, Change Management, Rollout Management, Online Vertriebsstrategien und . prozesse mit Spezialisierung auf Automotive und KMUs |
| Fremdsprachen | Englisch (fließend), Französisch, Russisch, Spanisch (Grundkenntnisse) |

Projektmanagement

| | |
|--|---|
| Inhaltliche Schwerpunkte: ~Trainings (max 10 Teilnehmer) und Coaching ~Planung und Steuerung von Projekten ~Führung des Projektteams ~Business Cases und Machbarkeitsanalysen ~Qualitätsmanagement, Erfolgsmessung & Reporting ~Budgetcontrolling ~Stakeholdermanagement, Projektkommunikation | Methoden & Tools: ~Kick-off & Projektworkshops ~Großprojekt-, Multiprojekt & Programm-Management ~Projektmanagement nach HOUSTON (Daimler AG) ~Projektmanagement nach SDP21 (General Motors) ~Day CQ Projekt Management ~MS Project, Projektmanagement mit Excel |
|--|---|

Rollout Management für Prozesse und Software Lösungen

| | |
|--|--|
| Inhaltliche Schwerpunkte: ~Definition des Rollout Konzepts ~Rollout Steuerung und Projektmanagement ~Analyse des Trainingsbedarfs ~Trainingskonzeption und -planung ~Analyse des Informations- & Kommunikationsbedarfs ~Change Management | Methoden & Tools: ~Stakeholderanalysen ~Prozessschulungen & IT Trainings ~Definitions- und Umsetzungsworkshops ~Bewährte Kommunikationsmittel |
|--|--|

Vertriebsstrategien und -prozesse

| | |
|---|--|
| Inhaltliche Schwerpunkte: ~Online-Vertrieb ~Direktvertrieb und Outbound Telefonie ~Lead Management und Erfolgsmessung | Methoden & Tools: ~Vertriebsprozessanalysen ~Gestaltung Vertriebskanäle ~Conversion Rates ~Telefonieleitfäden |
|---|--|