



Trainerprofil

Lucas J. van Haeff



Vertrieb / Führung / Arbeitsrecht

Beruflicher Werdegang

Nach dem Abschluss des Jura Studiums sowohl in Rotterdam (NL) sowie anschließend in Göttingen sammelte Lucas J. van Haeff (Jahrgang 1961) darüber hinaus Erfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Key Account Management und Kommunikation bei der Deutsche Telekom AG und DaimlerChrysler AG.

Lucas J van Haeff wurde als Trainer für Seminare in der Erwachsenenbildung (VdP, SZG) weitergebildet. Zusätzlich qualifizierte er sich in den Bereichen Verkauf, Logistik, Key Account Management sowie internationales Marketing durch diverse Fortbildungen im In- und Ausland. Anschließend war er als Senior Consultant, Trainer sowie Bereichsleiter Verkauf für die TNT Akademie GmbH tätig.

Seit 2004 ist Lucas J. van Haeff selbständiger Unternehmensberater und Trainer.

Trainer, Berater & Coach

Lucas J. van Haeff ist als Trainer und Berater für unterschiedliche Institutionen und Unternehmen tätig.

Seine Arbeitsschwerpunkte sind Verkaufs-, Telefon- und Teamtrainings für Mitarbeiter im Verkauf, sowie Key Account Managementtrainings für Manager und Führungskräfte, mit vorheriger Anforderungs- und Prozessanalyse sowie Konzepterstellung. Vervollständigt werden diese Trainings durch bedarfsgerechte Einzelcoachings.

Sein zweiter Schwerpunkt ist die Vermittlung juristischer Zusammenhänge (Arbeitsrecht, BGB, HGB, Europarecht) für Nichtjuristen und auch komplizierter Sachverhalte des europäischen Transportrechts für Mitarbeiter aus der Speditions- und Logistikbranche.

Für die CargoLine GmbH hat Lucas J. van Haeff in den letzten Jahren bereits mehrere Trainings in den Bereichen Kundenorientierung und Verkaufen (Basis, Aufbau und Fortgeschrittenen) erfolgreich durchgeführt.