

Trainer-Profil

## Anthony-James Owen

Berater, Trainer und Verkäufer aus Leidenschaft

<p><b>Berufshintergrund</b></p>	<p>Gelernter DV-Kaufmann. Nach Abschluss zum Unternehmen Hewlett-Packard in den Vertrieb. Zugute kam ihm dort seine reichhaltige Erfahrung, denn bereits während seiner Ausbildung betrieb er eine EDV-Beratung.</p> <p>Seit 1992 ebenfalls in leitenden Positionen tätig u.a. als Geschäftsstellenleiter und Vertriebsleiter Deutschland für öffentliche Auftraggeber (Umsatzverantwortung 50 Mio. €), danach Marketingleiter bei SGI und Verkaufsleiter bei Sun Microsystems.</p>
<p><b>Trainings</b></p>	<p>Seit 1985 ist Anthony-James Owen als Trainer tätig. Er besucht selbst regelmäßig Trainings in den Bereichen Verkauf und Marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tom Hopkins - „How To Master The Art Of Selling“</li> <li>▪ Anthony Robbins - Persönlichkeitstrainings</li> <li>▪ Karrass - Verhandlungstraining</li> <li>▪ Miller / Heimann - Strategisches Verkaufen</li> </ul>
<p><b>Zusammenarbeit</b></p>	<p>Seine Suche nach bewährten und einfach anwendbaren Konzepten führte ihn zur Guerrilla Marketing Group und deren erfolgreichen Trainingsmethoden. Er ist Geschäftsführer dieser Firma in Deutschland.</p> <p>Die gleiche Philosophie, Methoden und Techniken für umsetzbaren Erfolg in der Praxis anzuwenden, führte ihn zur spiceCon Management GmbH, mit der ihm eine Partnerschaft seit 2004 verbindet.</p>
<p><b>Kunden</b></p>	<p>Er trainierte u.a. das Management und den Außendienst von Unternehmen wie: RWE Umwelt (Entsorgung), Nomadic Display, BEA Systems, AOK Berlin, Wingas, Inneo Solutions, Deutsche Telekom und diverse Einzelhändler.</p>
<p><b>Persönliches</b></p>	<p>Anthony-James Owen ist 1963 geboren und lebt mit seiner Frau Petra in Berlin.</p>