



---

## Referenzunternehmen

- Baumann Automationssysteme GmbH
- bbw – Gesundheit und Pflege
- Bundesimmobilien
- CIP GmbH
- Commerzbank AG
- Dana Power Technologies Group
- Deutsche Bank AG
- Fujitsu
- Fraunhofer IWU
- GFD Gesellschaft für Dichtungstechnik mbH
- IKK Südwest
- LBS Wohnbau AG
- Leoni AG
- Medtronic GmbH
- Raiffeisen- und Volksbanken
- R+V Versicherung AG
- Roche Diagnostics Deutschland GmbH
- Schaeffler Technologies AG und Co.KG
- Sparkassensektor
- Starck GmbH
- swb AG
- TIM Consult GmbH



---

## Referenzprojekte

- **Verkaufstraining für Techniker und Ingenieure:** Erfolgreicher Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen (IT-Systemhäuser, Mobilfunk, Automobilzulieferer, Versorger, Hydrauliktechnik, Pumpensysteme, Maschinenbau, Anlagen- und Medizintechnik)
- **Vertriebstrainings im Bankensektor:** Expertenberatung, Konzeption, Training und Coaching im Segment Private Kunden, der Mittelstandsbank und im Bereich Firmenkunden
- **Neukundengewinnung in der Dienstleistungsbranche:** Kundenportfolioanalyse, Strategieentwicklung, Umsetzungsberatung und Gesprächstraining (Empfehlungsmarketing) in unterschiedlichen Branchen
- **Professionelles Bestandskundenmanagement:** Cross- und Up-Selling, Empfehlungsmarketing, Zusammenarbeit im Vertriebsteam in unterschiedlichen Branchen (Dienstleistung und B2B)
- **Die Führungskraft als Vertriebscoach:** Konzeption, Trainingsprogramme, Workshops, Einzelcoachings für Führungskräfte
- **Kunden- und Serviceorientierung:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien)
- **Vertriebscoaching und Training-on-the-Job:** Umsetzungsbegleitung am Arbeitsplatz



---

## Die Trainerin

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Vertriebstrainerin, Management Consultant, Führungskräfteentwicklerin, Wirtschaftsmediatorin und Business Coach. Sie verfügt über Know-how aus vielen Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu ihren Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne (Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, EON AG, Siemens AG) als auch erfolgreiche mittelständische Unternehmen. Schwerpunkt ist dabei die Dienstleistungsbranche (Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft) sowie der B2B Bereich (Automobilzulieferer, Versorger, Hydrauliktechnik, Pumpensysteme, Maschinenbau, Anlagen- und Medizintechnik, uvm.).

Sie erleben aktivierende und praxisnahe Trainings. Wir beziehen dabei Ihre Praxisfälle ein und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Verkaufsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen – bei Bedarf auch in Englisch.

### **Kontakt:**

Doris Stein-Dobrinski  
Gartenstraße 34  
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 77

mobil: +49 (0)1 72 – 8 94 54 43

Internet: [www.doris-stein-dobrinski.de](http://www.doris-stein-dobrinski.de)

E-Mail: [mail@doris-stein-dobrinski.de](mailto:mail@doris-stein-dobrinski.de)