



Sitz: Duisburg  
M: +49 (0)171 – 41 73 72 8  
E: mark.wagner.ext@movendo.de



[www.movendo.de/Charaktere](http://www.movendo.de/Charaktere)



[linkedin.com/Mark Wagner](https://www.linkedin.com/MarkWagner)

# Mark Wagner

Projektpartner

„What you need is an open heart chakra and a twinkle in the eye.“  
(Frank Farelly)

Mark Wagner ist Experte für die Transformation von Mensch und Kultur. Seine natürliche und kreative Art im Umgang mit Mensch und Prozessen schafft wirklich Veränderung für den Kunden und sein System. Sein Herz schlägt für Leadership und Sales.

Mark ist verheiratet und Vater von 3 Kindern. Er geht gerne laufen und genießt, wann immer möglich, die Spaziergänge mit dem Hund.

## BERATUNGSSCHWERPUNKTE

### Development

Führungskräfte-Entwicklung // Transfersicherung // Executive Coaching // E-Coaching // Potential und Lernfähigkeit // Management Audits // Executive Management Audits

### Transformation

Begleitung von organisationalen Veränderungsprozessen // Strategie-Entwicklung // Teamentwicklungs-Prozesse // Führungs- und Unternehmenskultur

## BRANCHENERFAHRUNG

Automobil // Airline // Banken und Versicherungen // Energieversorgung // Industrie // Handel, Medien // Unternehmensberatung // IT // Medizintechnik // Non-Profit

## INTERKULTURELLE BERATERERFAHRUNG

Europa: West- und Ost-Europa  
Asien: Indien  
Amerika: USA

## ARBEITSSPRACHEN

Deutsch // Englisch

## QUALIFIKATIONEN

Studium „Außerschulisches Erziehungs- und Sozialwesen.“ an der Universität GH Siegen.  
Abschluss Dipl. Soz. Päd.

NLP Trainer, Society of NLP  
Klinische Hypnoseausbildung, Zyst Pensberg  
Provokatives Coaching, DIP München  
Transition Coaching, BG Palatina  
BMW Trainer, BMW München  
Trainer Ausbildung, Kienbaum Management Consultants und Neuland & Partner

## BEISPIELPROJEKTE

### Development

Führungskräfte- und Führungsnachwuchskräfte-Programme für ein Medizintechnik-Unternehmen

Für die deutsche Organisation eines internationalen Medizintechnik-Konzerns führe ich gemeinsam mit einem Kooperationspartner die Führungskräfte-Entwicklung für alle Führungskräfte des Unternehmens sowie ein Führungskräfte-Nachwuchsprogramm durch. Im Vorfeld der Trainings wurde mit der Geschäftsführung ein gemeinsames Führungsleitbild entwickelt und im Unternehmen kommuniziert.

Die vier Trainingsmodule beinhalten die Schwerpunkte Führungsverständnis, Steuerung und Motivation, Kommunikation und Konfliktmanagement, Coachinghaltung für Führungskräfte. Die Teilnehmer erhalten als Transfersicherung individuelle Telefon- oder E-Coachings. Ca. sechs Monate nach dem letzten Modul findet als Abschluss ein Review-Termin mit von den Teilnehmern selbst gewählten Inhalten statt.

### Sales

Ausbildung von Verkäufern und Steuerung von Vertrieb:

Für einen premium Automobilhersteller führte ich regelmäßig Vertriebsausbildungen und Coachings durch. Ziel ist die Identifizierung des besten Kandidaten aus internen und externen Bewerbern. Neben der Entscheidungsgrundlage erhält mein Kunde Empfehlungen für die Weiterentwicklung des Teilnehmers und für die Gestaltung des Onboardings in die Zielposition. Meine Aufgaben in diesem Projekt sind Bedarfsanalyse mit dem Vorgesetzten, Entwicklung des Kompetenzmodells, Konzeption der Beurteilungsinstrumente, Durchführung der Verfahren, Gutachten inkl. Empfehlungen

### Transformation

Begleitung der Re-Organisation eines Produktionsbereiches

Für eine deutsches Unternehmen in der Druckindustrie habe ich das Change Management eines Geschäftsbereichs geleitet. Ziel des Projektes war es, ein neues Grundverständnis in der Führung zu etablieren. Während bisher die Produktfertigung im Mittelpunkt der Betrachtung stand, sollten zukünftig das Zusammenspiel zwischen den Abteilungen und übergeordnete Prozesse fokussiert werden. Dazu mussten sowohl Prozessabläufe definiert werden, als auch die Zusammenarbeit und Kommunikation der einzelnen Abteilungen neu gestaltet werden. Ein besonderer Schwerpunkt lag hierbei auf der Anpassung des Führungsverhaltens und der Führungsinstrumente im Bereich, so dass diese passgenau das neue Prozess- und Kundenverständnis unterstützten.