



**VERHANDLUNGSWERKSTATT**  
TRAINING COACHING BERATUNG

# Trainerprofil

Thomas D. Veitengruber



[www.verhandlungswerkstatt.com](http://www.verhandlungswerkstatt.com)

VerhandlungsWerkstatt®

Jörg Pfützenreuter & Thomas Veitengruber GbR  
Abeggstraße 43c  
D-65193 Wiesbaden  
Deutschland

E-Mail: [info@verhandlungswerkstatt.de](mailto:info@verhandlungswerkstatt.de)  
Fon: +49 (0) 221 258 93 94



Thomas D. Veitengruber ist Inhaber der VEITENGRUBER / Beratung für den Mittelstand. Für seine Beratungstätigkeit greift der Diplom-Wirtschaftsingenieur auf eine langjährige Erfahrung im Management zurück: Über 15 Jahre war er als Führungskraft und Mitglied der Geschäftsleitung in internationalen Konzernen und im Mittelstand tätig. Seine Schwerpunkte lagen dabei in Vertriebsmanagement und -steuerung, Marketing, Produkt- und Prozessmanagement, u.a. beim Anlagenbau sowie in Einkauf und Supply Chain Management.

Seine Karriere führte ihn unter anderem in die USA, die Schweiz, nach Italien und Asien, wo er viel über internationales Management und interkulturelle Kommunikation lernte. Dieses Wissen verbindet er mit seiner Praxiserfahrung in den Bereichen des Vertriebs- und Beschaffungsmanagements.

seit 2014  
Gründer und Partner der Verhandlungswerkstatt®

seit 2012  
Inhaber der VEITENGRUBER – Beratung für den Mittelstand

seit 2006  
Projektleitung und Moderation von Workshops zu Organisation, Key Account Management, Strategieentwicklung und innovativen Verhandlungskonzepten, u.a. in den Branchen Automotive, Halbleiter, Maschinen- und Anlagenbau und Elektrotechnik. Trainingsveranstaltungen, u.a. zu den Themen kundenwertorientiertes Pricing, Kommunikation für Projektleiter, Einkauf und Vertrieb, Verhandlungsführung und -technik für Vertriebs- und Beschaffungsfunktionen. Vorträge und Workshops im Rahmen der Führungskräfte- und Führungsnachwuchsentwicklung.

### **Ausbildung**

- Diplom-Wirtschaftsingenieur, Technische Universität Darmstadt
- Supply Management Qualifizierungsprogramm eines Schwedisch-Schweizerischen Konzerns
- Verschiedene Management Programme eines DAX-Konzerns
- Management Development Programm für Geschäftsführer und das obere Management eines deutschen Stahlkonzerns

### **Weiterführende Ausbildung**

- Zertifizierter Trainer und Business Coach
- Zertifizierter Online-Trainer

### **Berufliche Tätigkeiten**

- Executive Vice President Sales Management, Maschinen- und Anlagenbau: Gesamtprokura, weltweit verantwortlich für Vertriebsstrategie, -planung und -steuerung, Pricing, Prozessmanagement, Marketing
- Kaufmännischer Leiter, IT-Dienstleistungen, u.a. verantwortlich für kaufmännischen Vertrieb, Vertragswesen, Beschaffung, Compliance im Unternehmen
- Corporate Commodity Manager für Memory ICs und LCDs, Elektronik, strategische Einkaufsverantwortung auf Konzernebene (Beschaffungsvolumen ca. 1 Mrd. €)
- Senior Buyer und stellvertretender Leiter des Vertriebs-einkaufs, Elektrotechnik, strategische Betreuung internationaler Produktionsstandorte
- Project Manager Vertrieb, Elektrotechnik, u.a. Implementierung von Maßnahmen zur Steigerung der Effektivität und Effizienz im Vertrieb (Prozesse, Vertriebscontrolling, Führungssystem der Vertriebsregionen)
- Supply-Manager, Anlagenbau, Leiter internationaler und crossfunktionaler Entwicklungsteams, Commodity Manager
- Marketing-Planning-Coordinator, Automotive, Entwicklung neuer globaler Fahrzeugkonzepte in internationalen Entwicklungsteams

Thomas Veitengruber, geboren 1967, ist verheiratet und hat zwei Kinder.

