

Kurzvorstellung/Profil Michael Knauff



Der Dipl. Betriebswirt und Unternehmer hilft seit über 40 Jahren durch strategische und konzeptionelle Beratung sowie Optimierung von Vertriebs-, Kundenservice- und Kommunikationsprozessen die Gewinne und Unternehmenswerte seiner Kunden signifikant zu steigern.

Seine Erfahrung resultiert aus über 500 umgesetzten Projekten in den Bereichen: CRM, Digitalisierung, Omnichannel-Contact-Center, Workflowlösungen.

MISSION

Das Wachstum bei Unternehmen durch planbare und nachhaltige Vertriebsserfolge systematisch aufbauen, sichern und damit den Unternehmenswert steigern. Unabhängig von Einzelpersonen – kontrollierbar – messbar – transparent – nachweisbar.

Mitautor

Vertriebskompendium – ein Herausgeberwerk von 70 Autoren zu den Kernthemen im Vertrieb

Einfach-Anders-Arbeiten – Fachpublikation und Grundlagenwerk zu: zeitgemäßer Kommunikation, Zusammenarbeit und New Work

Erfahrungen

Managementberater, Entrepreneur, Coach, Beirat und Aufsichtsrat, LP mehrerer VC-Funds

Zertifizierungen

Miller Heiman Certified Sales Professional, NUTBASER-Vertriebs-Methodik, Businesscoach, HBDI-Denkstilanalyst, PRINCE2® Practitioner

1CTec Group GmbH ▶ geschäftsführender Gesellschafter

Holdinggesellschaft für IT- und Digitalisierungsunternehmen mit aktuell 5 Beteiligungsgesellschaften.

1983 Gründung ▶ MCA GmbH Gesellschaft für Kommunikationslösungen

MCA realisiert großvolumige Contact-Center Lösungen, die im gehobenen Mittelstand bzw. bei Konzernen zum Einsatz kommen. Unterstützung des Vertriebs der Deutschen Telekom GmbH als „Partner of Excellence“ und Entwicklung des MCA ICT Hub als Einkaufsplattform.

2021 ▶ Geschäftsführer der AS/point GmbH

Als Managementberater hilft Michael Knauff zusammen mit 50 Spezialisten, mittelständischen Unternehmern bei ihrer Transformation hin zum „digitalen Unternehmen“ – Dies insbesondere mit cloud-basierten Business-Applikationen in den Bereichen: CRM, ERP, Bi/BA, Portallösungen, Finanzsoftware, Workflowlösungen und IoT.

2008 Gründung ▶ Knauff Sales Excellence*

Knauff Sales Excellence berät zu Vertriebs-Strategien und Steigerung der Vertriebs-Performance.

In zahlreichen Vorträgen und Veröffentlichungen präsentiert Herr Knauff die gemeinsam mit 2 Vertriebsberatungen erarbeitete <https://www.sales-champions-strategy.de> die Prozesse, Technologien/Tools und Training miteinander vereint.

KONTAKT

1CTec Group GmbH

St. Jobser Straße 49
D-52146 Würselen

+49 (0) 2405/89242-955

+49 (0) 171/8674087

E-Mail: mknauff@1ctec.de

*Büro Spanien:

Avenida de la Marina Alta 47
EL Carrascal 2, No. 9
ES-03750 Pedreguer (Alicante)

<https://www.1ctec.de>