



**Eugen Drapela**  
TRAINER, FACHBERATER

*„Ohne Wille kein Charakter.  
Ohne Charakter keine Kraft.  
Ohne Kraft kein Erfolg.“*

**Persönliches:**

Jahrgang 1957, verheiratet, 1 Tochter, lebt im Weinviertel, Pferdeliebhaber

**Schwerpunkte:**

- ◆ Verkaufstrainings
  - Neukunden professionell suchen und finden
  - Kundenbedarfe erkennen und gezielt verkaufen
  - Kunden verstehen, Erträge steigern: Die Verkaufsprofis
  - Quick wins im Verkauf
- ◆ Kundenorientierung
  - Telefonservice – Sekunden entscheiden
  - Innendienst – hervorragender Service für interne und externe Kunden
  - Spezialgebiet: After Sales Bereich im Autohaus
- ◆ Fachberatung
  - Geschäftsprozesse entwickeln bzw. erheben und abbilden, Umsetzungsbegleitung zur Implementierung
- ◆ Führungskräftetrainings
  - Führungsinstrumente erfolgreich anwenden

**Aus- und Weiterbildung:**

- ◆ HTL - Fachrichtung Maschinenbau
- ◆ Ausbildung Verkaufstrainer
- ◆ Ausbildung MitarbeiterInnenführung und Interventionen
- ◆ Weiterbildung in verhaltensorientierten Trainings
- ◆ Ausbildung zum NLP-Practitioner
- ◆ Appreciative Inquiry
- ◆ NLP für TrainerInnen und BeraterInnen
- ◆ Dynamic in Groups
- ◆ Systemischer Organisationsentwickler

**Wichtige berufliche Stationen:**

- ◆ Organisation CN-gesteuerter Industriefertigung
- ◆ Verkaufsinnen- und -außendienst für Werkzeuge und Werkzeugmaschinen
- ◆ Verkaufsinnen- und -außendienst für Büroautomatisierung
- ◆ Regionalverkaufsleitung für Unterhaltungs- und Haushaltselektronik
- ◆ Aufbau und Leitung einer internen Aus- und Weiterbildungsabteilung
- ◆ Seit 1998 selbstständiger Trainer

**Erfahrungen:**

- ◆ Führungserfahrung als Bereichs- und Geschäftsstellenleiter
- ◆ Durchführung von Projekten in den Bereichen Geschäftsprozessoptimierung, Personalauswahl- und -entwicklung, Organisationsentwicklung, Management- und Vertriebsstrainings