

MARKUS LEMME

geboren 1963
in Mönchengladbach
verheiratet
4 Söhne



ÜBERBLICK

Er ist geschäftsführender Gesellschafter der FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH.

Er ist Trainer, Berater und Coach für Verkauf und Einkauf.

Er ist seit 2012 Dozent an der Universität St. Gallen: Institut für Marketing (ifm-HSG) und Executive School of Management Technology and Law (ES-HSG)

Seine Trainingssprachen sind Deutsch (Muttersprache) und Englisch.

Er besitzt einen kaufmännische Hintergrund mit Zusatzqualifikation im Bereich Kommunikationspsychologie und menschliche Verhaltensmuster

Er ist qualifiziert und zertifiziert:

- zum Trainer für „DISG-Persönlichkeitsprofil“ und MBTI (Myers-Briggs type indicator)
- im Bereich NLP
- im Bereich der Gesprächs- und Verhandlungsführung
- zum "5-S" – Moderator
- im Bereich Projektmanagement

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

Nationale und internationale Erfahrung als Angestellter in verschiedenen Positionen für die nachfolgenden Unternehmen:

- Detraco GmbH, Düsseldorf
- Toshiba Consumer Products Europe GmbH, Neuss
- Dekra AG, Stuttgart (Köln)
- Jenoptik AG, Jena
- IMS-Morat Gear GmbH, Donaueschingen
- Hansgrohe AG, Schiltach

BESONDERE BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

Projektmitarbeiter und Projektleiter unterschiedlicher Projekte zur Produkteinführung im In- und Ausland

Restrukturierungsprojekte in Einkauf und Verkauf innerhalb von Konzernstrukturen

Beratung und Interimsmanagement

Durchführung von Beratungsprojekten für innovative und internationale Unternehmen

TRAINER, MODERATOR, AUTOR

Trainer und Dozent für die verschiedensten Institutionen und Unternehmen im Bereich Verkauf, Supply Chain Management, Projektmanagement, Mitarbeiterführung und Persönlichkeitsentwicklung.

Moderator von Strategieworkshops und Strategieprojekten

Veröffentlichungen als Buchautor: u.a. „Erfolgsfaktor Einkauf – Durch gezielte Einkaufspolitik Kosten senken und Erträge steigern“ sowie „Werkzeugkasten für junge Unternehmer“