



Kommunikationstrainer & Business Coach Andy Rohrwasser erarbeitet mit seinen Teilnehmern & Coachees gezielte Aktions-Konzepte - stets motivierend, praxisbezogen und personenzentriert. Seit 2007 führt er und sein »arowa« Trainerteam bundesweit öffentliche Seminare, Inhouse Trainings, Business Coachings & Projektberatungen durch. Als umsetzungsstarker Praktiker erarbeitete er sich seine Profession erfolgreich von „unten nach oben“: ob als Verkäufer, als Sales Executive im Vertrieb, als selbstständiger Consultant oder in der Position eines HR- & Sales Trainingsmanager bei einem globalen Unternehmenskonzern (General Electric). Mit seiner fundierten Erfahrung und seinem unprätentiösen, leidenschaftlichen Arbeitsstil begeisterte er bereits zahlreiche Seminar- & Trainingsteilnehmer.

»arowa«-Arbeitsschwerpunkte

Training • Workshops • Seminare

Verkauf, Vertrieb, Außendienst, Telefonmarketing, Akquisition, Messeauftritt, Kundenservice, Führung, Team, Kommunikation, Präsentation, Rhetorik, Selbstorganisation & Zeitmanagement, Moderation

Business Coaching

Sales & Performance Coaching für Mitarbeiter & Führungskräfte, Team-Coaching & -Entwicklung, Coaching-on-the-job für Telefonakquise, Verkauf, Vertrieb & Service

Personal-, Vertriebs- & Strategientwicklung

Beratung für HR-Lösungen, Konzeption & Implementation von Projekten aus den Bereichen Personal, Vertrieb, Management, modulares Trainingsmanagement, Vertriebsaufbau & -steuerung

Vita & Qualifikation

- Inhaber »arowa« Trainingsagentur (Freiburg), 2007 - heute
- Kommunikations- & Verkaufstrainer, Business Coach, Berater
- Sales Executive & freier Kommunikationstrainer (Freiburg), 2006-07
- HR & Sales Trainingspezialist & -Manager (Wien), 2005-06
- Freier Business-Trainer & Texter, 2004
- Selbstständiger Financial Consultant (Graz), 2001-04
- Langjährige Erfahrung im Verkauf, Vertrieb, Außendienst
- Zahlreiche Dozententätigkeiten (u.a. Betriebspsychologie, Informationsmanagement)
- Soziologe, M.A., Universität Freiburg (Medien, Kommunikation, Marketing, Organisation, Macht)
- Publikation: Professionelle Telefonakquise, 2012, Andy Rohrwasser/Diana Dietz, Reihe training kompakt, Cornelsen Verlag

»arowa« Professionell. Persönlich. Praxisnah.