



man(n) bewegt sich...

...wer sich bewegt,
bewegt was.



Wie ich wurde, was ich bin

Persönliche Daten

Name: Marc Häusgen
Geboren: 14. Februar 1968 in Remscheid
Profil im Netz: www.xing.com/profile/Marc_Haeusgen2

Berufsbildung

2006 – 2019 Partnerschaft als Vertriebsleiter Nord-West (NRW und Rheinland-Pfalz) mit der **OKAL Haus GmbH**, einer Tochter der **DFH - Deutsche Fertighaus Holding AG**
Vertriebsmanagement, Personalmaßnahmen für Musterhausstandorte und Büros in: FertighausWelt Köln, FertighausWelt Wuppertal, Kaarst, Mülheim-Kärlich, Simmern, Jülich, Brüggen

2000 bis 2006 Partnerschaft als Vertriebsleiter Ost (neue Bundesländer) mit der **OKAL Haus GmbH**, einer Tochter der **DFH - Deutsche Fertighaus Holding AG**
Vertriebsmanagement, Personalmaßnahmen für Musterhausstandorte in: Rostock, Berlin, Birkenwerder, Königs Wusterhausen und Vogelsdorf bei Berlin, Lutherstadt Wittenberg, Dölzig bei Leipzig, Dresden, Chemnitz und Erfurt

1987 – 2000 Durchgängige Partnerschaft mit dem Fertighaushersteller **STREIF**, damals AG, sowie Tochter der **HOCHTIEF AG**

1999 – 2000 Paralleles Vertriebsmanagement in den zwei Musterhaus Zentren Köln und Oranienburg

1997 – 1998 Paralleles Krisenmanagement im Musterhaus Zentrum Erfurt
Bauträgerprojekt „Am Ringelberg“ in Erfurt

1996 Erweiterung des Leistungsspektrums um Maklertätigkeit
Erweiterung des Leistungsspektrums um Massivbauweise

1995 Aufbau von Satellitenbüro in Berlin Hellersdorf

1994 Aufbau von Satellitenbüro in Falkensee

1994 – 2000 Vertriebsmanagement, Personalmaßnahmen inklusive Aus- und Weiterbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Kostenanalyse und -planung im Musterhaus Zentrum Oranienburg

1993 – 1994 Standortbestimmung, Projektierung, Objektüberwachung, Innengestaltung und Markteinführung für Musterhaus Zentrum in Oranienburg bei Berlin

1992 – 1993 Standortbestimmung und Aufbau einer Gebietsrepräsentanz in Oranienburg bei Berlin

1991 – 1992 parallele Reisetätigkeit in den Bereichen Eigenheimplanung, Finanzierung, Versicherungen
Verkaufsunterstützung von Gebietsrepräsentanten und Musterhaus Zentren in den neuen Bundesländern

1989 – 1992 Ausübung der selbstständigen Tätigkeit als Fachberater
Musterhaus Zentrum Düren - Niederzier
Partnerunternehmen der Streif AG

1987 Gewerbeanmeldung als Handelsvertretung
Bereiche: Eigenheimplanung, Baubetreuung, Versicherungen, Finanzierungen

1987 – 1989 Berufspraktikum zum Versicherungsfachmann
Securitas Versicherungen, heute Basler Versicherungen

Schulbildung

1985 – 1987 Höhere Handelsschule Remscheid
1978 – 1985 Albert-Schweitzer-Realschule Remscheid Lennep
1974 - 1978 Grundschule Remscheid Lennep



Weiterbildung

- 2019 **REWSEN "Transformationscoaching" am 20. Januar in Köln**
Tobias Beck – "Unbox your LIFE "am 15. Januar Flora Köln
- 2018 **GEDANKENTanken –Rednernacht am 24. November in Köln**
Dr. Stefan Frädich - Motivationsexperte & Unternehmer
Tobias Beck - Persönlichkeitspsychologie & Superlearning
Jörg Löhr – Persönlichkeits- & Managementtrainer
Slatco Sterzenbach – Mentale Kraft, Ernährung & Bewegung
Sabine Asgodom - Motivationsexpertin
Markus Hofmann – Gedächtnistraining & Mentale Fitness
Alexander Müller – CEO Gedankentanken & Digitalexperte
Robert Betz – Glückscoach
Bodo Schäfer – Finanzcoach & Autor
- Beata Koriath – Seminar „Goodbye Stress“ 09. November in Köln**
- Sabine Wierts: Kommunikations- u. Beratungsagentur JOBAIXPERTEN am 29. Oktober in Aachen**
Kundenmanagement: Kunden gewinnen - Kunden begeistern - Kunden binden
- Martin Limbeck Training Group - Wesel 17.09.2018**
ML Professional Sales Academy – Lehrgang über 12 Monate – Zertifikat No. fecc3e5137a51711146c7bfb
ML Mentoring Academy - Führung im Vertrieb - Lehrgang über 17 Wochen
ML Personality Academy – Selbstmanagement - Lehrgang über 6 Wochen
- Dirk Kreuters Vertrieboffensive - 16./17. Juni 2018 in Dortmund**
Sack zu – Abschluss sicher verkaufen Dirk Kreuters 15 Schritte zum Abschluss
Neukunden mit System Die erfolgreichste Methode neue Kunden zu gewinnen und zu binden
Gesprächshürden geschickt überwinden Vor- und Einwandbehandlung
Geistige Brandstiftung® Verkaufen im Grenzbereich
Die Psychologie des Überzeugens Die Antwort auf: „Warum soll ich kaufen?“
Anruf = Termin So vereinbaren Sie telefonisch Termine mit neuen Kunden
Kundentypen im Verkaufsgespräch
Umsatz oder Gewinn So gewinnen Sie Preisverhandlungen
Stefan Verra – Körpersprache
- Rewsen Transformations-Coaching – am 11. März 2018 in Köln**
Ein Wegweiser zu Ihren neuen Ergebnissen
- 2017 **GEDANKENTanken –Rednernacht am 17. Juli in Köln**
Dr. Stefan Frädich - Motivationsexperte & Unternehmer
Alexander Jobst - Marketing Manager FC Schalke 04
Markus Hofmann - Gedächtnistraining & Mentale Fitness
Matthias Jackel // Drum Cafe - Motivationstrainer & Musik-Coach
Patric Heizmann - Ernährungs- und Fitnessprofi
Tanja Peters - Expertin für Mut in Verhandlung und Führung.
Vera Deckers - Comedy-Psychologin & Kommunikations-Expertin
Wolfgang Bönisch - Verhandlungs-Experte & Buchautor



Weiterbildung

2017

SALESLEADERS 2016 am 13. Mai in Nürnberg:

- „Automatisiert Kunden und Interessenten gewinnen“ - **Ulrich Eckardt**
- „LIMBECK LAWS“ - **CSP Martin Limbeck**
- „Verkaufserfolg auf Abruf“ - **Edgar K. Geffroy**
- „Erfolg beginnt im Kopf!“ - **Oliver Geisselhart**
- „Ausgetretene Pfade oder neue Spuren?“ - **Eugen Simon**
- „VerkaufsEnergie“ - **Dr. Dr. Cay von Fournier**
- „Führung geht heute anders“ - **CSP Andreas Buhr**
- „Leadership 4.0“ - **Frank M. Scheelen**
- „Bewohnerfrei verkaufen“ - **Tobias Beck**

Berliner Team 21. bis 23.04 in Bad Sobernheim

- „Zielplanung 2018“ – **Susanne und Oliver Grätsch**

2016

SALESLEADERS 2016 am 18. November in Wien:

- „Die Macht der Wirkung“ - **Monika Matschnig**
- „Limbeck Laws“ - **Martin Limbeck**
- „Führung im Vertrieb“ - **Andreas Buhr**
- „Mit dem Elefant durch die Wand!“ - **Alexander Hartmann**
- „Faszination Verkauf – Erfolgsfaktor Persönlichkeit“ - **Jörg Löhr**
- „UMSATZ kommt von UMSETZEN!“ - **Harald Psaridis**
- „Wer Visionen hat, kann Grenzen überwinden“ - **Thomas Geierspichler**

GEDANKENtanken –Rednernacht am 05. November in Düsseldorf

- „Innovation und Internationalisierung im Profifußball“ - **Alexander Jobst**
- „Deal! Du gibst mir was ich will!“ - **Prof. Dr. Jack Nasher**
- „So geht Verkauf“ - **Dirk Kreuter**
- „Menschen bewegen - Wirtschaft prägen“ **Sabine Asgodom**
- „Wissen was Kunden wirklich wollen: Die Antwort auf die Digitalisierung im Verkauf“ - **INITIALselling - Hans-Uwe L. Köhler:**
- „Start-Ups – die Krone der Schöpfung“ - **Alexander Müller**
- „Der Gedächtnistrainer“ - **Oliver Geisselhart**
- „Motivation, die wirkt“ - **Dr. Stefan Frädrieh**
- „Erfolgreich Altern“ - **Dr. Charles Eugster**
- „Motivation schafft Wirkung“ - **Cristián Gálvez**

Workshop Bewerbertraining / mit **Martin Limbeck**, 16. und 17. Juni in Königstein

INSIGHTS MDI®-Diagnostik-Tools mit **Walter Rößling** –

Partner - Martin Limbeck Training® Group 28. und 29. April in Simmern

Workshop Schulungsthemen mit **Martin Limbeck**, 29. Februar und 01. März in Glashütten

2015

„Umsatz Extrem“ Dirk Kreuter 24. November in Bochum

„Jürgen Höller – Power Days“ am 04. und 05. Juni in Schweinfurt

„BOOTS I MANN I SCHAFT - Persönliche Stärken erkennen und nutzen, Nachhaltigkeit im TEAM“

Susanne Grätsch - adventure team train (berliner team)- Gast: Joey Kelly

am 11. und 12. Mai - **Lichtturm Solingen**

„Die Vertriebsoffensive 2015 – Empfehlungsmarketing, Abschluss sicher verkaufen, Vor- und Einwandbehandlung, Geistige Brandstiftung®“ – **Dirk Kreuter am 25. April in Bochum**



Weiterbildung

- 2014
„NO LIMITS- Wie schaffe ich mein Ziel“ - **Joey Kelly am 24. Juni auf Hof Lohmarhohn**
„Mein Leben“ – **Rammstein Keyboarder Christian „Flake“ Lorenz**
„Ertappt! Wenn der Körper spricht“ - **stefan verra Körpersprecher am 27. April in München**
- 2013
„Spitzensport als Erfolgsmodell für die Wirtschaft“ – **Heiner Brand am 10. Dezember**
Team-Management, -Motivation Zusammenführung von Individualisten
SALESMASTERS & Friends 2013 am 15. Juni in Wuppertal:
„Es ist nicht entscheidend wen du kennst – entscheidend ist, wer dich kennt.“ - **Martin Limbeck, CSP**
„Führung im Vertrieb“ - **Andreas Buhr, CSP**
„Umsatz Extrem! - Verkaufen im Grenzbereich“ - **Dirk Kreuter**
„Die Kraft der Rhetorik“ - **René Borbonus**
„Kopf oder Zettel? Ihr Gedächtniskann mehr als Sie denken!“ - **Oliver Geisselhart**
„ Der perfekte Tag“ - **Slatco Sterzenbach**
„UnternehmerEnergie - Das ganzheitliche Führungssystem“ - **Cay von Fournier**
Zertifikat: „Die besten Verkäufer finden und halten“ am 14. März in Köln:
„Der optimale Einstellungsprozess“ - **Prof. Dr. Jörg Knoblauch**
„Exzellente Verkäufer gewinnen“ - **Dirk Kreuter – tempus Akademie & Consulting**
„Das Geheimnis des Headhunting“ - **Christopher Funk, GF der Xenagos GmbH**
„Richtig kündigen“ - **RA Hans P. Schwarz, Fachanwalt für Arbeitsrech**
- 2012
„Faszination Verkauf – Erfolgsfaktor Persönlichkeit“ - **Jörg Löhr am 10. Dezember in Berlin**
SALESMASTERS & Friends 2012 am 16. Juni in Essen:
„Vertrieb geht heute anders“ - **Andreas Buhr**
„Sieger trinken Champagner!“ - **Dirk Kreuter**
„Das professionelle Preisgespräch“ - **Martin Limbeck**
„So werden Sie zum BESTSELLER®“ - **Karsten Brocke, Der ErfolgsBROCKEN**
„Verkaufen ist wie Liebe!“ - **Hans-Uwe L. Köhler**
„Lebensziele, Berufsziele, Vertriebsziele“ - **Cemal Osmanovic**
„So läuft Ihr Vertrieb von selbst“ - **Steffen Ritter**
- 2011
SALESMASTERS & Friends 2011 am 28.05 in Köln
„GuerillaAkquise –Verkaufen im Grenzbereich“ - **Dirk Kreuter**
„Nicht gekauft hat er schon - So denken Top-Verkäufer“ - **Martin Limbeck**
„Führung im Vertrieb: Die Erfolgsprinzipien der ©lean leadership“ - **Andreas Buhr**
„Die besten Mitarbeiter finden und halten“ - **Jörg Knoblauch**
„So nutzen Sie XING erfolgreich(er)“ - **Joachim Rumohr**
IHK Lehrgang plus Zertifizierung „Verkaufsberatung Einfamilienhaus“
- 2010
„Social Media – Die Kunden ergreifen die Macht“ **Dr. Frank Huber, First Media GmbH**
„Empfehlungsmarketing - Königsweg der Neukundengewinnung“ **Klaus-J Fink -Bad Honnef**
- 2008
„Führen in die Zukunft / Wertebasierte Führung“
Susanne und Oliver Grätsch - adventure team train (berliner team)
- 2007
„Beratung und Training für strategisches und operatives Vertriebsmanagement“
Lutz O. Liebemann - Liebemann Consult



Weiterbildung

- 2006 „Telefonmarketing – Aufbauseminar“ OKAL Haus intern
„Verkaufsgespräch – Aufbauseminar“ OKAL Haus intern
Thomas Sapper / Deutsche Fertighaus Holding AG (DFH)
- 2005 „Führung – Führungskraft als Coach“
Susanne und Oliver Grätsch - adventure team train (berliner team)
- 2004 „Teambildung – Von der Gruppe zum Team“
Oliver Grätsch - active skill training
- 2003 „Empfehlungsmarketing - Königsweg der Neukundengewinnung“
Klaus-J Fink -Bad Honnef
„Telefonmarketing – Aufbauseminar“ OKAL Haus intern
„Verkaufsgespräch – Aufbauseminar“ OKAL Haus intern
Thomas Sapper / Deutsche Fertighaus Holding AG (DFH)
- 2002 „Work Life Balance – wo stehe ich, wo will ich hin?“
Oliver Grätsch - active skill training
„Telefonmarketing – Aufbauseminar“ OKAL BAU intern
„Verkaufsgespräch – Aufbauseminar“ OKAL BAU intern
Thomas Sapper / Deutsche Fertighaus Holding AG (DFH)
- 2001 „Führungskräfte-seminar Verhaltenskompetenzen, Mitarbeitermotivation, Teamarbeit“ **Andreas Schnabel – Prof. von Cube & Kollegen GmbH**
„Führungskräfte-seminar Konfliktmanagement, Situatves Führen, Motivation, Selbstmotivation, Zeit- Ziel- und Erfolgsmanagement, Teamentwicklung“
„DISG Persönlichkeitsprofile“ **Ursu Mahler BDVT/BDU**
„Persönlichkeitsprofile erkennen und Mitarbeiterführung“ **Uschi Eichinger**
„Telefonmarketing – Basisseminar“ OKAL BAU intern
„Verkaufsgespräch – Basisseminar“ OKAL BAU intern
Thomas Sapper / Deutsche Fertighaus Holding AG (DFH)
- 1998 „Kundenorientiertes Angebotsverhalten“ **Klaus Nielen Institut**
- 1997 „Verkauf von Systemhäusern“ **Klaus Nielen Institut**
„Verkaufpsychologisches Training für Vertriebsmitarbeiter“
Krauthammer International
- 1996 „Bedarfsanalyse des Haus Interessenten“ **Klaus Nielen Institut**
„NLP Coaching“ advance **Barbara Zuber**
- 1995 Argumentationsseminar „Baufinanzierung mit Versicherungshypotheken“
Basler SECURITAS Versicherungen
- 1994 „Umgang mit Reklamationen und schwierigen Kunden“
Karlheinz Urlaub / EPT & Partner Trainingsteam
- 1993 „Verkaufstechniken, -taktiken und – psychologie im Objektvertrieb“ **Erwin Stahl**
- 1992 –1993 Weiterbildung zum Verkaufsleiter
- 1989 – 1992 Teilnahme an Seminaren der Versicherungsbranche **Basler SECURITAS Versicherungen**
Sparten: Leben-, Kranken-, HUK-, Unfall-, Geschäfts-, Sachversicherung, Vertrieb



Fachkenntnisse und praktische Erfahrungen

Personalmaßnahmen

Personalauswahlverfahren und –building der betreuten Musterhaus-Zentren
Einarbeitung, Koordinierung und Betreuung von Fachberatern im Innen- und Außendienst
Bundesweite Schulungen als Vorbereitung der IHK Zertifizierung „Verkaufsberatung Einfamilienhaus“
Ausbildungserfahrung und –genehmigung für den Bereich Bürokauffrau sowie
Kaufmann, -frau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
Entwicklung von Kooperationen zu Finanzpartnern, Maklern und Versicherungen

Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit

Planung verkaufsfördernde Maßnahmen
Konzeption und Gestaltung von Werbung, Broschüren und Präsentationen
für Messe- und Kundenveranstaltungen etc.
Konzeption und Strukturierung von Unterlagen für Vorträge und Kundenbesuche
Organisation von Promotion Aktionen
Marktdatenerhebungen und –Auswertungen
Gestalterische Leitung der Internet- Präsentation

Wirtschaft und EDV

Kenntnisse in PC Anwendersoftware unter MS-Office, Windows
Konzeption von Anwenderschulungen für interne Programme
Arbeitserfahrung mit Datenbanken, Netzwerken, Social- Media, BAUSET, ADITO

Vertriebserfahrung in den Bereichen:

Vermarktung und Verpachtung von Bauland
Vermietung und Verpachtung
Ein- und Mehrfamilienhäuser
Eigentumswohnungen
Objekt und Zweckbauten
Modul- und Individualbauweise
Freistehende- und verdichtete Bebauung
Monolitische-, Beton-, Tafel-, Verbundsystem- und Holzständerbauweise
Baunebengewerke
Architektenleistung
Finanzierungsservice
Baubetreuung
Maklertätigkeit
Versicherungen

Außerberufliche Interessen:

Sporttauchen, Mountainbiking, StandUpPaddling



Was Sie sonst noch über mich wissen sollten

- Ich bin ein optimistischer Mensch mit Selbstvertrauen und einem hohen Maß an Eigeninitiative. Es ist meine Überzeugung, dass alles wirklich Gewollte im Leben machbar ist. Entscheidungen und Risiken gehe ich nicht aus dem Weg. Auf Ehrlichkeit und Echtheit in Ausdruck und Verhalten lege ich großen Wert. Für die richtige Aufgabe bin ich gern bereit mich regional zu verändern. Und noch etwas: Ich habe Humor.
- Ich kann Ziele selbst definieren und erreichen, viel leisten, Stress positiv erleben, gut planen und organisieren und mich voll und ganz engagieren.
- Ich habe Berufs- und Lebenserfahrung, ein gut entwickeltes Talent für Kommunikation und den Umgang mit Menschen. Dies macht mich erfolgreich. Dabei habe ich mir immer die Fähigkeit zur Teamarbeit bewahrt. Neben fachlicher Kompetenz waren für meinen beruflichen Aufstieg vor allem Begeisterungsfähigkeit, Lernbereitschaft und Flexibilität entscheidend.
- Ich suche nicht! Doch neuem bin ich aufgeschossen. Voraussetzung hierfür ist eine Leistungsaufgabe, die meine Kenntnisse fordert, die Verhandlungsspielraum und Entwicklungschancen bietet, eine Position, in der ich meine Führungsqualitäten einsetzen und weiter ausbauen kann; ein Unternehmen, mit dem ich mich identifiziere und last not least eine angemessene Entlohnung.
- Ich mag Menschen, Teams und Organisationen in Veränderungsprozessen zu begleiten. Dabei ist mein oberstes Ziel, einen nachhaltigen Beitrag zu Ihrem Wertschöpfungsprozess zu leisten. Im Zentrum meiner Aufmerksamkeit steht dabei der Mensch mit seinen Ressourcen.



Warum ich weiter will?

Die Fähigkeit zum konzeptionellen Arbeiten und mein Organisationstalent habe ich besonders beim Aufbau und in der Betreuung verschiedener Musterhaus Zentren und Vertriebsstrukturen mehrfach unter Beweis gestellt. Ich bin es gewohnt, selbst-ständig zu arbeiten, und weiß, dass meine bisher gezeigte Einsatzbereitschaft und kreative Flexibilität beim Lösen unterschiedlichster Problemfälle erfolgreich war.

Engagement und Belastbarkeit gehören zu meinen Persönlichkeitsmerkmalen. In einem für die Kreativität förderlichen Unternehmensklima konnte ich mit innovativen, kostenbewussten und termingerechten Lösungen überzeugen. Teamkollegen schätzen meinen Humor und die Fähigkeit, neue Sachverhalte schnell erfassen und umsetzen zu können.

- um Neues zu bewegen.



„Ich habe nie verstehen können, warum die Deutschen,
die so viel Holz in ihren Wäldern haben, sich partout darauf versteifen,
Häuser aus Stein zu bauen.

Jetzt allerdings, wo ich weiß,
über welche Mengen von Rheumabädern Deutschland verfügt,
sehe ich ein, dass die Deutschen in feuchten Steinhäusern wohnen müssen.

Wo sollten sie sich sonst den Rheumatismus holen,
ohne den die Rheumabäder überflüssig wären.“

Mark Twain
1835-1910