

Referenz Marc Häusgen

Ich habe Marc erstmals 2011 über XING und beim SALESMASTERS & FRIENDS kennen gelernt.

Diverse Kontakte folgten. Marc vertritt den Fertighaushersteller OKAL bei unseren gemeinsamen DFH Workshops Bewerbertraining und Schulungsplattform.

Selbst in großen Menschenmengen ist er kaum zu übersehen.

Ein „Mann wie ein Baum“ beschreibt sicherlich nicht nur den ersten Eindruck, sondern spiegelt sein Naturell. Stark in Traditionen verwurzelt: Standing, Verbindlichkeit, Loyalität, Ehre, Vertrauen sind Werte, die ihm wichtig sind. Sohn eines Zimmermannsmeisters, der Fertighausbranche und somit dem Baustoff Holz seid mehr als 30 Jahren verbunden. Seit über fünfzehn Jahren ist er OKAL Vertriebsleiter.

Eine raue Rinde, jedoch mit weichem Kern. Typ bergische Eiche: Vollblutvertriebler und Visionär. Marc besitzt die Fähigkeit, das "Gesamtbild" eines Projektes schnell zu erfassen.

Dabei zeigt er ein sehr hohes Engagement, der Satz "Das kann ich nicht" existiert in seinem Vokabular nicht.

Er kann anderen gegenüber sowohl rücksichtsvoll als auch sehr direkt sein. Andere Menschen betrachten diese Direktheit als eine seiner größten Stärken. Ob Kunden, Vorstand der DFH, OKAL Geschäftsführung, er kommuniziert auf Augenhöhe.

Er strahlt viel Selbstvertrauen aus. Er ist bereit klare Standpunkte zu vertreten oder neue kreative Ideen zu präsentieren. Er benötigt Chancen und Leistungsdruck für sein Wohlbefinden. Somit ein idealer Sparringspartner.

Mit seinem Pioniergeist passt er optimal zum Unternehmen OKAL welches sich Selbigen auf die Fahnen schreibt.

Er hat sich frühzeitig mit seinem Persönlichkeitsprofil, seinen Stärken und Schwächen anhand von DiSG®-Modell, H.D.I.®-Herrmann-Dominanz-Instrument und zuletzt INSIGHTS MDI® beschäftigt. Als Teamplayer setzt er auf Partner und Partnerin, die seine Schwächen als Stärken ausgleichen.

Ein Mann mit Leidenschaft für das, was er anpackt.

Martin Limbeck

