

PORTRÄT PETER BERGER



IFUB-SCHWERPUNKTE VON ING. PETER BERGER BA CMC

- KI-gestützte Vertrieboptimierung
- KI-gestützte Unternehmenskommunikation
- Förderberatung

DER MENSCH

Peter Berger ist ein ausgewiesener Experte für die Bereiche Technischer B2B-Vertrieb, Förderberatung und den Einsatz von KI im Vertrieb.

Seit 2020 hat er als professioneller Unternehmensberater über 250 Projekte in den Bereichen Vertrieboptimierung und Innovations- und Umweltförderung begleitet. Davor sammelte er 25 Jahre lang Erfahrung in der Industrie mit Aufgaben wie Business Development, Vertrieb und Vertriebsleitung, zuletzt als CSO eines Maschinenbauunternehmens. Heute ist er gefragter Speaker zum Thema KI im Vertrieb.

Sein Bildungsweg startete mit der HTL für Chemische Betriebstechnik in Wels und ging parallel zum Studium der Betriebswirtschaft an der JKU in Linz ins aktive Berufsleben über.

Privat ist er ein Familienmensch. In Enns als Erstgeborener von drei Brüdern aufgewachsen, gründete er später selbst eine Familie und freut sich an seinen zwei Kindern und zwei Enkelkindern.

STIMME AUS DER PRAXIS

„Vertrieb ist ein Werkzeug. Man muss es professionell, mit gleichem Einsatz und Freude tun. Dann führt es auch zum gewünschten Erfolg. Peter Berger lebt Vertrieb aus dem Herzen heraus. Er beherrscht sein Handwerk und gibt sein Wissen in der Vertrieboptimierung gerne weiter.“

BERUFLICHER WEG

Seit 2020 selbstständiger Unternehmensberater

1985–2010 angestellter Vertriebsmanager in der Industrie mit Aufgaben wie Business Development, Vertrieb und Vertriebsleitung, zuletzt als CSO eines weltweit tätigen Maschinenbauunternehmens

Branchenerfahrung

- B2B-Vertrieb: Vertrieb anspruchsvoller Produkte und Leistungen mit Schwerpunkt Maschinenbau (Kunststofftechnik und Werkzeugbau)
- Bau und Chemie: mit Schwerpunkten Bauelemente, Baustoffe und Verpackungen
- Druck und Medien: Schwerpunkt Vertrieboptimierung in Druckereien
- weiters: IT, Consulting, Recruiting, Personalbereitstellung

AUSBILDUNGEN

- HTL für Chemische Betriebstechnik, Wels, OÖ
- BWL-Studium, Johannes Kepler Universität, Linz, OÖ
- Studium des Technischen Vertriebsmanagements, FH BFI Wien

WEITERBILDUNGEN

Umfassende Weiterbildung zum Beispiel als Strategischer Planer, Förderexperte, CRM-Experte in der Greiner Management Akademie, CRM und Unternehmenssanierung

PUBLIKATIONEN

- Berger, Peter: Das AMMONIT-Modell: Strategie. Marketing. Sales. Absatzerfolg, technischer Vertrieb, B2B / KMU. 2. Auflage. Wien: Eigenverlag Berger 2012
- Ca. 100 Publikationen zum Thema Technischer B2B-Vertrieb
- Dutzende Fachvorträge zum Thema Förderungen und B2B-Vertrieb mit Schwerpunkt KI

KONTAKT

Ing. Peter Berger BA CMC

Mobil: +43 664 386 20 25

E-Mail: pbe@team-ve.com

Web: www.team-vertriebserfolg.com
www.ifub.at/peter-berger