

Thorsten Winkler

Berater, Trainer & Coach | Oltmer Consulting Team


Oltmer Consulting Team
People & Change Management



SCHWERPUNKTE

- Führungskräfteentwicklung & Teamentwicklung
- Vertriebstraining & B2B-Coaching
- Kommunikation & Konfliktmanagement
- Change Management & Transformation
- Organisations- & Kulturentwicklung

ZIELGRUPPEN

- Vertriebsteams & B2B-Organisationen
- Internationale & interkulturelle Gruppen
- Mittelständische Unternehmen

METHODEN & FORMATE

- Training & Workshop
- Coaching (Einzel & Team)
- Vertriebscoaching (SPM- & BigDeal-Methode)
- NLP-basierte Kommunikationstrainings

KURZPROFIL

Thorsten Winkler bringt etwas mit, das viele Trainer nicht haben: echte unternehmerische Verantwortung. Als Geschäftsführer und internationaler Vertriebsleiter in 19 Ländern auf 4 Kontinenten hat er selbst erlebt, wie Führung, Vertrieb und Kulturentwicklung unter Druck funktionieren - oder nicht. Genau diese Praxiserfahrung macht seine Trainings lebendig und glaubwürdig. Seit 2011 begleitet er Führungskräfte und Vertriebsteams im Mittelstand mit eigens entwickelten Methoden (SPM- und BigDeal-Coaching) sowie einem tiefen Verständnis für interkulturelle Zusammenarbeit.

AUSBILDUNG

- Jahrgang 1978
- Groß- und Außenhandelskaufmann
- Studium Betriebswirtschaftslehre
- Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)

ZUSATZQUALIFIKATIONEN

- Zertifizierter Systemischer Business Coach
- Lizenziierter NLP Trainer & NLP Coaching Trainer
- EMDR-Coach | Lizenziert Miller Heiman (Korn Ferry) Strategic & Conceptional Selling

BERUFSPRAXIS

- Freiberuflicher Trainer, Coach & Berater (seit 2011)
- Geschäftsführer & Mitgesellschafter, entec biopower Germany GmbH & SA PTY LTD
- Geschäftsführer, Anaergia GmbH (München) & Anaergia Africa PTY LTD (Kapstadt)
- Internationaler Vertriebsleiter, mehrere mittelständische B2B-Unternehmen (u.a. Spanien, USA, Südafrika)
- Vertriebsleiter, internationaler Anlagenbau

BRANCHENERFAHRUNG

Anlagenbau & Energie, Mittelstand & B2B-Industrie international, Vertrieb & Handelsorganisationen

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Mein Erstes NLP Buch - Einfach.Klar.Wirksam (2026)

„Die Zukunft des Mittelstands wird mit Vertriebskultur entschieden. Nur wenn Menschen ihre Potenziale erkennen, mit positiven Prozessen zusammenwachsen und die richtigen Ziele fokussieren, werden Unternehmen dauerhaft erfolgreich sein.“

Thorsten Winkler