



Kommunikationstrainer & Business Coach Andy Rohrwasser erarbeitet mit seinen Teilnehmern & Coachees gezielte Aktions-Konzepte - stets motivierend und praxisbezogen sowie klar strukturiert und personenzentriert. Mit seinem arowa Team führt er seit 2007 bundesweit öffentliche Seminare, Inhouse Trainings und Coachings durch. Als Soziologe und umsetzungsstarker Praktiker hat er seine Profession erfolgreich von „unten nach oben“ erlernt und sich fokussiert weiterentwickelt: Er arbeitete u.a. als Verkäufer im Vertrieb, Sales Executive, selbstständiger Consultant sowie als HR- & Sales Trainingsmanager bei einem globalen Unternehmenskonzern (General Electric). Mit seinem unprätentiösen und leidenschaftlichen Arbeitsstil begeisterte er in über 1000 Seminaren, Trainings- & Coaching-Units.

arowa-Arbeitsschwerpunkte

Training • Workshops • Seminare

Verkauf, Vertrieb, Außendienst, Messeauftritt, Telefonmarketing, Akquisition, Kundenservice, Rhetorik, Präsentation, Selbstorganisation & Zeitmanagement, Führung, Teamentwicklung, Moderation, Kick-Off Veranstaltungen

Business Coaching

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

Personal-, Vertriebs- & Strategientwicklung

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

Vita & Qualifikation

- Inhaber arowa Trainingsagentur (Freiburg), seit 2007
- Kommunikations- & Verkaufstrainer, Business Coach, Berater, Autor
- Sales Manager & freier Kommunikationstrainer (Freiburg), 2006-07
- HR & Sales Trainingspezialist & -Manager GE Money Bank (Wien), 2005-06
- Freier Business-Trainer & Texter, 2004
- Selbstständiger Financial Consultant & Berater (Graz), 2001-04
- Langjährige branchenübergreifende Erfahrung im Verkauf, Vertrieb, Außendienst
- Zahlreiche Dozententätigkeiten (Betriebspsychologie, Informationsmanagement)
- Soziologe, M.A. (Universität Freiburg) - Kommunikation, Marketing, Organisation, Macht)
- *Publikationen:* Selbstmanagement im Außendienst, (2016), White Paper/E-Book, Citrix GoTo-Meeting, Andy Rohrwasser; Professionelle Telefonakquise, 2012, Andy Rohrwasser/Diana Dietz, Reihe training kompakt, Cornelsen Verlag

arowa. Professionell. Persönlich. Praxisnah.