

Persönliche Daten

Name Christoph Kuzinski
Telefon +49 (0) 69 669 667 000
Mobil +49 178 3857777
E-Mail Christoph.Kuzinski@synk-group.com



Qualifikationen

NLP-Lehrtrainer (DVNLP)

System-Coach

Zertifizierter Practitioner LINC Personal Profiler

Zertifizierter Practitioner Insights Discovery

Autor von zwei Büchern: "Denkfallen vermeiden" & „Verhandeln mit Empathie und Strategie“ (beide Haufe-Verlag)

Berufliche Tätigkeiten / Führungserfahrung

Seit 2022 Berater, Trainer und Coach für Entscheider und Verhandler
SYNK GROUP

Seit 2013 Interim-Tätigkeiten: vwd AG (Bereichsleiter, EVP 2013), Mygate
Deutschland AG (Vorstand, CEO 2014), oraise GmbH (Leiter
Unternehmensentwicklung 2021/2)

1997 - 2012 Vertriebsmanagement (Regional Account Director, General
Manager, Geschäftsführer) im Bereich Software, Daten und IT
(Thomson Reuters, Bridge, Telekurs)

1983 - 1996 Bankkaufmann: Verschiedene Positionen im Bereich Trading und
Sales, Leitung eines Vertriebsteams

Persönliche Referenzen

Clearstream Banking | Convincing in Client Conversations for the European
CRM-team

Handwerkskammer Frankfurt | Programm zur Weiterentwicklung der
Führungskräfte

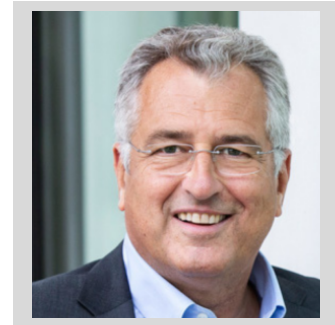
Talentpool ZWH | Veränderungsvorhaben steuern & begleiten

Eidosmedia | International Leadership Development Program

Vielzahl von **Verhandlungstrainings** und -Beratungen quer durch alle Branchen

Your coach / trainer

Name	Christoph Kuzinski
Location	D – 65719 Hofheim/Ts.
Phone	+49 69 669 667 00
Mobil	+49 178 385 7777
E-Mail	Christoph.Kuzinski@synk-group.com



Qualifications

Trainer's Trainer NLP (Lehrtrainer, DVNLP)
System-Coach
Certified Practitioner LINC Personal Profiler
Certified Practitioner Insights Discovery

Experience

- Since 2012 Consultant, Trainer and Coach for Decision Makers and Negotiators at Kuzinski Coaching & Consulting GmbH
- Since 2013 Interim Engagements: vwd AG (Divisional Head, EVP 2013), Mygate Deutschland AG (Vorstand, CEO 2014), oraise GmbH (Head of Corporate Development 2021/2)
- 1997 - 2012 Sales Management and Business Development (Regional Account Director, General Manager, Managing Director) in the Software, Data and IT sector (Thomson Reuters, Bridge, Telekurs)
- 1983 - 1996 Banking: Various positions in Trading and Sales, including Head of Sales Innovative Solutions

References

Clearstream Banking: Convincing in Client Conversations for the European CRM-team

Handwerkskammer Frankfurt: Leadership Development Program

Pool of Talents ZWH: Managing and facilitating Change

Eidosmedia: International Leadership Development Program

Variety of Trainings and Advisory activities on Negotiations across industries