

DR. MED. KLAUS HOLLSTEIN

GESCHÄFTSFÜHRER, MODERATOR/SPEAKER & EXECUTIVE TRAINER/COACH

19 Jahre Führungserfahrung von Medizin-, Marketing-, HR- und Vertriebsstrukturen in mittelständischen und weltweit agierenden Gesundheitsunternehmen. Seit 2010 selbstständig.

2018 Gründung und erfolgreiche Entwicklung der Hollstein & Hammerstein GbR, mit hoch spezialisiertem Trainer- und Coach-Team.

Klaus Hollstein greift in seiner Projektarbeit auf vielfältige, eigene Erfahrungen in Führung, Vertrieb, Medizin und HR zurück. Er versteht es, einfühlsam, interaktiv und insbesondere praxisrelevant Teilnehmende/Zuhörende zu gewinnen und mit gezielten Impulsen nachhaltig zu begeistern. Besonders die Themen Selbstreflexion, Entwicklung und Wachstum von Fach- und Führungskräften treiben ihn seit vielen Jahren an.



SCHWERPUNKTE

- Entwicklung, Training und Coaching von Führungskräften (Executive)
- Teamentwicklung – von einer Gruppe zum „High Performing Team“
- Kommunikationstraining für hoch spezialisierte Medical- und Vertriebs-Einheiten
- Interaktive Impulsvorträge: Führung, Team, Kommunikation und Vertrieb
- Moderation von (medizinischen) Publikums- und Fachkreisveranstaltungen

STATIONEN

- Geschäftsführer der Hollstein & Hammerstein GbR
- Director Medical Affairs, Leiter Sales Coaches & Trainer, AstraZeneca
- Vertriebsleiter Klinik und Leiter Training & Business Excellence, Wyeth Pharma

- Vertriebsleiter Nahrungsergänzungsmittel, Orthomol
- Vertriebsleiter Pharma, GlaxoSmithKline
- Vertrieb & Regionalleitung, Bristol Myers Squibb
- Medical Affairs & Marketing Manager, Strathmann AG
- Medizinstudium, Approbation, Promotion und Tätigkeit als Augenarzt

AUS- UND WEITERBILDUNGEN

- Systemischer Coach, Institut für Fort- und Weiterbildung (IFW), München
- Ausbildung zum Trainer, PaulySales GmbH
- Zertifizierung für „Leadership Agility 360 Grad“, Detego Hamburg
- Zertifizierung zum LINC PERSONALITY PROFILER, Lüneburg