

## GIUSEPPE BELLINO – COACH, TRAINER & BERATER

---

### Über 20 Jahre Vertriebs- & Organisationserfahrung in Retail, Wholesale, Own Retail und Konzern

#### Vita

- 2018 Coaching-Praxis
- 2018 zusätzlich interner Coach, Mercedes-Benz Bank AG
- 2015 Key Account Management & Regional Management, Mercedes-Benz Bank AG/Daimler Fleet Management GmbH
- 2005 Vertrieb Pkw, Daimler AG Rhein-Ruhr, Düsseldorf
- 2003 Vertrieb Pkw, Mercedes-Benz S&G AG, Karlsruhe
- 2000 Vertrieb Pkw, BMW Ditting+Schwarz GmbH & Co. KG, Ludwigsburg
- 1998 Vertrieb Pkw, Opel Auto-Staiger GmbH, Stuttgart
- 1992 Mercedes-Benz AG, Gaggenau

#### Qualifikation

- 2020 Remote-Coaching, artop-Institut, Humboldt-Univ. Berlin
- 2020 Mental-Trainer & Coach, PAPB, Pocking
- 2018 EMDR-Coach, PAPB, Pocking
- 2014 Systemische Coaching-Ausbildung, change-concepts, Bonn
- 2004 Zertifizierter Automobil-Verkäufer gem. ZDK/VDA
- 1995 Industriekaufmann

#### Methoden

- Systemische Interventionen
- Wertearbeit nach dem Clare Graves Value System
- Lösungsfokussiertes Coaching nach Berg, de Shazer
- Provokatives Coaching nach Farrelly
- Systemische Aufstellungen nach Sparrer, von Kibéd
- EMDR im Coaching
- Mental-Training
- Ziele, Veränderungs- und Visions-Interventionen

### Aus der Praxis für die Praxis mit zertifizierten Zusatzausbildungen in Coaching & Training