THEMENKATALOG

Matthias Hero

Trainer · Leadership-Coach · Keynote-Speaker · Autor

„Authentisch führen statt nur funktionieren.“



Ich war 25 Jahre selbst im Vertrieb, 15 davon als Führungskraft. Was ich auf die Bühne bringe, habe ich vorher selbst gelebt.

25+
Jahre Vertrieb, seit 1999

80
Mitarbeitende in meiner Verantwortung

3
Bücher, zuletzt „Radikal ehrlich führen“

Keynotes · Workshops · Teamentwicklung · Moderation · 1:1 Coaching

matthias-hero.de

WER ICH BIN

Hallo, ich bin Matthias.



Ich habe Vertrieb nicht studiert, ich habe ihn gemacht. Als Versandleiter, als Selbstständiger mit rund 700 Geschäftskunden, als Vertriebsleiter mit bis zu 80 Mitarbeitern und zuletzt als Director Sales im Gesundheitssektor.

Ich kenne den Druck von Zielvorgaben aus erster Hand und ich weiß, dass Führung ohne Kontrollzwang trotzdem liefert: Als Director Sales bei Thieme Compliance ist unser Umsatz drei Jahre in Folge um mindestens zehn Prozent gewachsen.

Seit 2021 begleite ich Führungskräfte als zertifizierter systemischer Coach, seit 2026 hauptberuflich. Ich bin Menschenfreund, direkt und ehrlich. Ich sage, was ich sehe. Respektvoll, aber ohne Weichzeichner.

Privat: Fußball, Tennis, Reisen. Zuhause in der Nähe von Nürnberg.

Wofür ich stehe

1. **Ehrlich statt glatt.** Klartext schafft Vertrauen, weichgespülte Botschaften schaffen nur Fragezeichen.
2. **Mensch vor Rolle.** Gute Führung beginnt bei dem, der man ist, nicht bei dem, was die Visitenkarte verlangt.
3. **Stärken vor Defiziten.** Ich schaue zuerst auf das, was funktioniert. Daraus wächst mehr als aus jeder Fehlerliste.
4. **Empathie mit Ergebnis.** Kein Kuschelkurs, sondern der direkteste Weg zu Zahlen, die halten.
5. **Leichtigkeit.** Führung darf Freude machen. Wenn sie nur noch Kraft kostet, läuft etwas schief.

MEIN WEG

Vom Versand zur Bühne.

Kein gerader Weg. Aber jede Station hat mich zu den Themen geführt, über die ich heute spreche.

1995 — **Ausbildung Kaufmann im Groß- und Außenhandel** · Südfleisch GmbH, Weiden i. d. OPf.
Der Grundstein, kaufmännisch und ganz bodenständig.

1999 — **Versandleiter** · R.A.S.C.H-Relax
Kundenbetreuung, Planung, Verhandlungen. Mein Einstieg in den Vertrieb.

2002 — **Selbstständig** · Wellnessbranche
Akquise, Vertriebsaufbau und meine ersten eigenen Vertriebstrainings.

2004 — **Selbstständiger Telekommunikationsberater** · eigene Vertriebsorganisation
Rund 700 Geschäftskunden aufgebaut. Vertrieb in Reinform.

2006 — **Sales Manager IT** · R.AU Computertechnik
Kundenaufbau und stellvertretende Vertriebsleitung.

2008 — **Meine erste Führungsrolle: Vertriebsleiter** · Cool Solution IT Systemhaus
Zehn Menschen im Team und die Firmenstruktur gleich mit aufgebaut.

2010 — **Vertriebsleiter, später Operations Manager Sales** · LIVINGBRANDS, Nürnberg
Teams für Cisco Systems (DACH) und Vodafone, Verantwortung für bis zu 80 Mitarbeiter.

2017 — **Sabbatical** · acht Monate
Bewusst raus aus dem Vertriebsalltag. Zeit für Abstand und neue Perspektiven.

2018 — **Vertriebsleiter Süd, dann Sales Solution Manager DACH** · sysLogixx, Thieme Compliance
Lösungsvertrieb rund um die Arzt-Patienten-Kommunikation in Krankenhäusern.

2021 — **Start als Trainer, Coach und Speaker** · nebenberuflich
Zertifizierter systemischer Coach. Erste Keynotes, Workshops und Coachings.

2022 — **Director Sales Clinical Solutions** · Thieme Compliance
Drei Jahre in Folge mindestens zehn Prozent Umsatzwachstum.

2026 — **Hauptberuflich Trainer, Leadership-Coach und Speaker** · matthias-hero.de
Im September erscheint mein drittes Buch: Radikal ehrlich führen.

SO ARBEITEN WIR ZUSAMMEN

Bühne, Werkstatt oder Vier-Augen-Gespräch.

Welches Format passt, klären wir gemeinsam. Hier der Überblick.

FORMAT	DAUER	GRUPPE	WAS BLEIBT
Keynote / Impulsvortrag	20–60 Min.	ab 20 Pers.	Aha-Moment, Gesprächsstoff, neuer Blick auf Führung
Moderation	halb- bis mehrtägig	je nach Event	Roter Faden und ein beeindrucktes Publikum
Workshop	Halbtag bis 2 Tage	6–16 Pers.	Konkrete Tools, die sofort wirken
Teamentwicklung	1–2 Tage oder laufend	ganzes Team	Vertrauen, Klarheit, gemeinsame Haltung
1:1 Leadership Coaching	laufend oder als Paket	1 Person	Klarheit und nächste Schritte
Sparring für GF und Führungsteams	laufend	1–5 Pers.	Entscheidungssicherheit durch den Blick von außen

Live vor Ort oder online, auf Deutsch. Der Zuschnitt auf Branche, Anlass und Zielgruppe ist Standard und kostet nichts extra.



NEU · SEPTEMBER 2026

Mein drittes Buch

„Diplomatie macht Meetings angenehm. Ehrlichkeit macht Teams stark.“

Wirksame, humane und authentische Führung zwischen Systemdynamik, Machtspielen und Unternehmenskultur. Diese Haltung zieht sich durch alles, was ich anbiete.

Erschienen bei BusinessVillage

BÜHNE

Keynotes & Impulsvorträge

Kurz, pointiert und mit Tiefgang. Keine Motivationsfloskeln, sondern Geschichten aus 25 Jahren Vertrieb, die im Kopf bleiben.

01 Mit Leichtigkeit führen – gemeinsam & zeitgemäß zum Erfolg

Meine Signature-Keynote.

Angepasste Führung kostet Energie: bei der Führungskraft und im ganzen Team. Führung, die aus Haltung statt aus der Rolle kommt, gibt Energie zurück. Ich zeige, woran man den Unterschied merkt und wie der erste Schritt raus aus der Rolle aussieht.

Aus meiner Praxis: Entstanden aus 15 Jahren eigener Führung, vom ersten Zehnerteam bis zur Verantwortung für 80 Menschen.

Für: Führungskräfte aller Ebenen, HR, Geschäftsführung · **Ergebnis:** Klarheit, wo Führung noch gespielt statt gelebt wird · **Format:** 20–60 Min., als Opening oder Closing

02 Zahlen brauchen Menschen – Führen im Vertrieb

Für alle, die zwischen Forecast und Führungsverantwortung stehen.

Vertriebsführung gilt als hart und zahlengetrieben. Meine Erfahrung: Wer Vertriebsteams menschlich führt, holt mehr Leistung raus als über Druck und hält seine Leute länger. Mit echten Beispielen statt Theorie.

Aus meiner Praxis: Drei Jahre in Folge mindestens zehn Prozent Wachstum als Director Sales. Zahlen und Menschlichkeit schließen sich nicht aus.

Für: Vertriebsleitungen, Sales Manager, GF Vertrieb · **Ergebnis:** Konkrete Wege, wie Zielerreichung und Menschlichkeit zusammengehen · **Format:** 30–45 Min., ideal für Kick-offs und Vertriebstagungen

03 Empathie ist kein Softskill – sie ist (d)ein Ergebnis-Booster

Warum die „weichste“ Kompetenz die härtesten Zahlen liefert.

Empathie wird gern als Nice-to-have abgetan. Ich zeige, wie sie direkt auf Bindung, Motivation und Ergebnisse einzahlt und wie man sie im Führungsalltag trainiert. Als Werkzeug, nicht als Charakterfrage.

Aus meiner Praxis: Fortbildungen in emotionaler Intelligenz und Kommunikationspsychologie, angewendet in Sales-Teams mit bis zu 25 Account Managern.

Für: Führungskräfte, Teamleitungen, HR · **Ergebnis:** Empathie als pragmatisches Führungswerkzeug · **Format:** 30–45 Min.

WERKSTATT

Workshops & Teamentwicklung

Interaktiv, mit echten Fällen aus dem Alltag. Teams nehmen Werkzeuge mit, keine Foliensätze.

04 Authentisch führen statt nur funktionieren

Der eigene Führungsstil, Schritt für Schritt.

Wo spiele ich eine Rolle und wo führe ich wirklich? Mit Selbstreflexion und werteorientierten Methoden entsteht ein persönliches Führungsbild, das auch an stressigen Tagen trägt.

Aus meiner Praxis: Mein Leitsatz seit Jahren und die Haltung hinter meinem Buch Radikal ehrlich führen.

Für: Führungskräfte einzeln oder als Gruppe, Nachwuchsführungskräfte · **Ergebnis:** Ein persönliches Führungsleitbild plus konkrete nächste Schritte · **Format:** Ganztags, auch als Reihe in Modulen

05 Mitarbeitergespräche, die wirken

Substanz statt Floskeln.

Die meisten Gespräche scheitern nicht am Willen, sondern an Vorbereitung und Struktur. Sie bekommen ein klares Gerüst für Feedback-, Ziel- und Entwicklungsgespräche und üben es direkt am eigenen Fall.

Aus meiner Praxis: Bei LIVINGBRANDS war Personalentwicklung über Coaching und Mitarbeitergespräche fester Teil meiner Rolle. Bei 30 Account Managern hatte ich genügend Übung.

Für: Führungskräfte, Teamleitungen · **Ergebnis:** Ein Leitfaden, nutzbar ab dem nächsten Gespräch · **Format:** Halbtags bis ganztags

06 Stärken verstärken

Stärkenorientierte Teamentwicklung.

Statt Schwachstellenanalyse schauen wir, welche Stärken im Team stecken und wie Aufgaben zu den richtigen Menschen wandern. Das hebt Motivation und Ergebnisqualität zugleich.

Aus meiner Praxis: Stärkenorientierte Führungsmodelle habe ich in meinen eigenen Vertriebsteams eingeführt und gelebt.

Für: Teams gemeinsam mit ihrer Führungskraft · **Ergebnis:** Ein Stärkenprofil des Teams und klare Vereinbarungen zur Aufgabenverteilung · **Format:** Ganztags oder 1–2 Tage

WIRKUNG IM RAUM

Storytelling & Moderation

Fakten informieren, Geschichten bewegen. Das gilt im Meeting genauso wie auf der Kongressbühne.

07 Storytelling für Führungskräfte

Mit Geschichten wirken statt mit PowerPoint überzeugen.

Führungskräfte lernen, Geschichten gezielt einzusetzen: im Meeting, in der Rede vor dem Team, im täglichen Führen. Damit Botschaften hängen bleiben und nicht nach der nächsten Folie verpuffen.

Aus meiner Praxis: So arbeite ich selbst. Auf der Bühne erzähle ich Geschichten aus 25 Jahren Vertrieb, zum Beispiel bei der Nacht der Redner.

Für: Führungskräfte, die intern oder extern regelmäßig sprechen · **Ergebnis:** Eine eigene, einsatzbereite Führungs-Story plus Handwerkszeug · **Format:** Ganztags

08 Moderation, die nachhaltig trägt statt nur durchführt

Für Kongresse, Tagungen und Firmenevents.

Ich übernehme Verantwortung für Tempo, Stimmung und roten Faden, von der Begrüßung über Podiumsdiskussionen bis zum Abschluss. Zudem bringe ich Bühne und Publikum in echten Kontakt.

Aus meiner Praxis: Als Moderator für Unternehmen im Mittelstand und bei Business-Kongressen im Einsatz.

Für: Veranstalter, HR, Verbände, Mittelstand · **Ergebnis:** Ein Event mit klarer Linie und einem beeindruckten Publikum · **Format:** Halb- bis ganztags, auch mehrtägig

> „Ein Raum voller Menschen spürt sofort, ob da vorne jemand eine Rolle spielt oder echt ist. Im Teammeeting genauso wie auf der Kongressbühne."
>
> **Matthias Hero**

1:1 & SPARRING

Leadership Coaching

Vertraulich, auf Augenhöhe und mit jemandem, der selbst jahrelang zwischen Zielvorgabe und Team stand.

09 Einzelcoaching für Führungskräfte im Vertrieb

Für alle, die zwischen Zielvorgabe und eigenem Anspruch stehen.

Neue Führungsrolle, festgefahrene Teamdynamik oder die Frage, wie Führung und Authentizität zusammenpassen: Wir arbeiten an Ihrer konkreten Situation und an Lösungen, die im Alltag funktionieren.

Aus meiner Praxis: Zertifizierter systemischer Coach mit 15 Jahren eigener Führungsverantwortung. Ich kenne die Situationen, über die wir sprechen.

Für: Führungskräfte im Vertrieb, ambitionierte Nachwuchsführungskräfte · **Ergebnis:** Klarheit und umsetzbare Handlungsschritte · **Format:** Einzeln buchbar oder als Paket

10 Sparringspartner für Geschäftsführung & Führungsteams

Ein Denkraum ohne Betriebsblindheit.

Manchmal braucht es keinen Rat, sondern ein ehrliches Gegenüber von außen. Ich begleite bei strategischen und führungsrelevanten Fragen. Direkt, unabhängig und diskret.

Aus meiner Praxis: Ich habe selbst jahrelang an Geschäftsführung und Stakeholder berichtet und kenne beide Seiten des Tisches.

Für: Geschäftsführungen, Führungsteams im Mittelstand · **Ergebnis:** Mehr Entscheidungssicherheit · **Format:** Laufend, individuell vereinbart

11 Standortbestimmung & Entwicklungsplan

Der Einstieg, wenn noch offen ist, wo man ansetzt.

Ein strukturiertes Gespräch, in dem wir Ihre aktuelle Führungssituation einordnen und einen individuellen Entwicklungsplan skizzieren. Als eigenständiges Angebot oder als Start in ein längeres Coaching.

Aus meiner Praxis: Der gleiche Blick, mit dem ich früher Entwicklungsgespräche in meinen Teams geführt habe: ehrlich, stärkenorientiert, konkret.

Für: Führungskräfte, die einen klaren nächsten Schritt suchen · **Ergebnis:** Ein schriftlicher Entwicklungsplan mit Prioritäten · **Format:** Einzeltermin, ca. 90 Min.

VERTRAUEN ANDERER

Referenzen (Auswahl)

Vodafone Telekommunikation	**Medizinische Hochschule Hannover (MHH)** Gesundheitswesen
bbw – Bildungswerk der bayerischen Wirtschaft Bildung	**BVMID** TOP Experte Keynote Speaker & Coach
Trolli GmbH Süßwarenindustrie	**Thieme Gruppe** Verlag & Gesundheitswesen
VNP Nürnberg Presse & Medien	**Force Net GmbH** IT
Nacht der Redner Bühne	**Verschiedene Business-Kongresse** Keynotes & Moderation



Lust auf ein ehrliches Gespräch?

Jedes Thema in diesem Katalog schneide ich auf Ihren Anlass, Ihre Branche und Ihr Team zu. Am schnellsten klärt sich das im persönlichen Gespräch. Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir.

TELEFON 0170 481 47 36

E-MAIL info@matthias-hero.de

WEB matthias-hero.de

Authentisch führen statt nur funktionieren