



Yasin Karabacak

*Emotionalen Wege
zusammen meistern*



Berufserfahrung

- + **Autor, Dozent, Coach**
Gesundheitsweisen
2020-heute
- + **Selbstständig**
Gesundheitswesen
2012- heute
- + **Vertrieb Medizintechnik**
Medizintechnik
2005 - 2012

Education

- + **Bachelor of Arts**
EURO-FH / Suffolk University
2012
- + **Staatl. gepr. Betriebswirt**
Oskar Kämmer Schule
2009
- + **Industriekaufmann**
IHK
2004



Tools

Provide cotext for your topic

- ✓ 1. IT Management
- ✓ 2. ITIL
- ✓ 3. Telefonakquise
- ✓ 4. Business Coaching



Sprachen

- ✓ Deutsch
- ✓ Englisch
- ✓ Türkisch



Autor, Dozent, Coach

Fokus: Gesundheitswesen

2020-heute

Als Autor, Dozent und Coach vereine ich fundiertes Fachwissen mit praxisnahen Methoden, um Menschen auf ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen. In meinen Publikationen und Vorträgen teile ich wertvolle Erkenntnisse aus der Praxis, die sowohl theoretisch fundiert als auch direkt anwendbar sind.

Als Dozent gestalte ich Lerninhalte, die tiefgehendes Wissen vermitteln und gleichzeitig praxisorientierte Lösungsansätze bieten. Dabei ist mir wichtig, dass meine Teilnehmer nicht nur theoretisches Wissen erwerben, sondern dieses auch in realen Situationen anwenden können.

In meiner Tätigkeit als Coach arbeite ich eng mit meinen Klienten zusammen, um ihre individuellen Potenziale zu erkennen und zu fördern. Mein Coaching-Ansatz basiert darauf, praxisrelevante Strategien zu entwickeln, die nachhaltig zum Erfolg führen und die persönliche und berufliche Weiterentwicklung unterstützen.



Selbstständig

Fokus: Gesundheitswesen

2012-heute

Seit 2012 bin ich im Bereich Vertrieb von Medizintechnik tätig.

Mit einem starken Fokus auf die Bedürfnisse von Ärzten, Kliniken und anderen medizinischen Einrichtungen bieten wir maßgeschneiderte Vertriebsstrategien, die auf Qualität, Effizienz und Vertrauen basieren. Dank unserer langjährigen Erfahrung und unseres umfassenden Netzwerks sind wir in der Lage, neue Technologien in der Medizintechnik schnell und zielgerichtet einzuführen, um den Gesundheitssektor nachhaltig zu unterstützen.



Industriekaufmann

IHK

2004

Die Ausbildung zum Industriekaufmann hat mir zu Beginn meiner Karriere einen umfassenden Einblick in betriebliche Abläufe und kaufmännische Prozesse verschafft. In dieser Zeit habe ich wertvolle Erfahrungen in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Buchhaltung und Kundenbetreuung gesammelt. Diese praxisorientierte Ausbildung hat mein Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge vertieft und mir das Rüstzeug gegeben, um sowohl administrative als auch operative Aufgaben im Unternehmensumfeld effizient zu bewältigen. Diese Grundlage hat meine berufliche Entwicklung im Bereich Vertrieb und Management maßgeblich beeinflusst.





Staatsexamen

Oskar Kämmer Schule

2009

Als staatlich geprüfter Betriebswirt habe ich tiefgehende betriebswirtschaftliche Kenntnisse erlangt, die mir eine praxisorientierte Herangehensweise an Unternehmensmanagement und -führung ermöglichen. Die Ausbildung hat mein Verständnis für komplexe betriebswirtschaftliche Prozesse vertieft und mich darauf vorbereitet, sowohl strategische als auch operative Entscheidungen im Unternehmenskontext zu treffen. Dieses fundierte Wissen setze ich erfolgreich in meinen Tätigkeiten im Vertrieb und Management ein, um effiziente und nachhaltige Geschäftsstrategien zu entwickeln.





Europäische BWL

Bachelor of Arts

2012

Mein Studium zum Bachelor of Arts in Europäischer Betriebswirtschaft hat mir ein umfassendes Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge auf internationaler Ebene vermittelt. Im Laufe des Studiums habe ich nicht nur fundierte Kenntnisse in den Bereichen Marketing, Finanzwesen und Unternehmensführung erworben, sondern auch die Besonderheiten des europäischen Wirtschaftsraums kennengelernt. Dieses Wissen hat mir eine solide Basis für meine spätere Karriere im Vertrieb und Unternehmensmanagement gegeben, insbesondere im Hinblick auf die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und die Anpassung an verschiedene Märkte und Kulturen.





Vertrieb Medizintechnik

Medizintechnik

2005-2012

In verschiedenen Rollen war ich verantwortlich für die Einführung und den Verkauf von medizinischen Produkten an Kliniken, Arztpraxen und andere Gesundheitseinrichtungen im In- und Ausland. Durch den direkten Kontakt mit medizinischen Fachkräften konnte ich nicht nur die technischen Aspekte der Produkte vermitteln, sondern auch auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Diese intensive Praxis im Vertrieb hat mein Verständnis für die besonderen Anforderungen des Gesundheitsmarktes geschärft und mir geholfen, nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.