

Curriculum vitae

Zur Person

M.-Peter Zahn

An der Worth 28
30966 Hemmingen
Tel.: +49 172-512 1345
Mail: peter.zahn@leading-performance.de
www.leading-performance.de



Beruflicher Werdegang

Seit April 1987 selbstständig als Performance-Berater, Coach, Leadership-, und Sales-Trainer bei KMU's und Großunternehmen in den Branchen Energieversorgung, Finanzwesen, Pharma/Chemie, Automobil- und Zulieferindustrie, Maschinenbau und Luftfahrtindustrie

1984 – 1987 Vertriebs-Leiter, H. Graff Norddeutsche Werkzeugfabrik
1983 – 1984 Vertriebs-Mitarbeiter, H. Graff Norddeutsche Werkzeugfabrik
1978 - 1983 Werkzeugmacher, H. Graff Norddeutsche Werkzeugfabrik
1977 - 1978 Werkzeugmacher, McDonald Electric GmbH
1973 – 1977 Werkzeugmacher, Bukama GmbH

Berufliche Praxis

1987 – 2022

- Konzeption und Durchführung von Veränderungs-Projekten: KVP, Employer Branding, Teamentwicklung im Schichtsystem
- Interims Manager im HR Bereich
- Aufbau des Personalmanagement- und Recruitingsystems
- Konzeption und Begleitung systemisches Projektmanagement
- Executive Coaching von Führungskräften / off the Job und on the Job
- Entwicklung und Umsetzung von Führungskräfte- und Führungskräftenachwuchs-Trainings
- Konzeption und Durchführung von Vertriebstrainings und -Coaching
- Moderation von Konflikt- und Krisen-Interventionen (Post Merger Syndrome)

2010 Unternehmenspräsentation im Rahmen der NAJAH, Abu Dhabi
2008 Unternehmenspräsentation beim Arabischen Bildungsforum, Amman/Jordanien
2008 GAP FINDER® Präsentation auf der ASTD Conference, San Diego
2008 Entwicklung Markteintrittsstrategie für den Markt in den VAEs
2006 Gründung der Best Performance GbR, Vermarktung des GAP FINDER®
2006 Unternehmenspräsentation auf der ASTD Annual Conference, Dallas
Mai 2005 GAP FINDER® Präsentation auf der ASTD Annual Conference, Orlando
Mai 2003 Entwicklung des Online-Assessment-Tools GAP FINDER® und Anmeldung des Namens beim Deutschen Patent- und Markenamt
1995 - 1996 Projektbetreuung: SAP/R3
1991 Gründung von Zahn & Friends Consulting
1987 – 1991 Freier Mitarbeiter bei IMPULS Unternehmensberatung

Projekte

Seit 2022	Abteilungsübergreifende Teamentwicklung in der Produktion
Seit 2022	Konfliktintervention von Post Merger Syndromen im Rahmen einer Fusion
Seit 2020	Interimsmanager für Entwicklung und Aufbau des gesamten Personalmanagementprozesses
2020 – 2022	Projektleitung für die Entwicklung und Aufbau des kompletten Recruiting Prozesses: Entwicklung von Stellenbeschreibungen, Anforderungsprofilen, Candidate Personas, Interview-Leitfäden, Checklisten, Betreuung der Werbeagenturen
2019 – 2020	Abteilungsübergreifende Teamentwicklung
2011 – 2012	Projekt-Leiter int. Produkt Rollout in sechs unterschiedlichen Sprachen
2008 - 2010	Projekt-Leiter der 6. Europäischen Konferenz: „From Vision to Performance – Werte, Wege, Wandel“
2007	CIP@MTU Maintenance - KVP in der Produktion
2002 – 2003	Umsetzung Unternehmens-Leitbild im Kernkraftwerk
2001 - 2003	Zielvereinbarung mit Leistungs-Komponenten im Tarifbereich
1998 - 2000	Vom Schichtsystem zum Poolsystem – Umsetzung der neuen Orga-Struktur
1996 – 2001	Führung und Zusammenarbeit im Betrieb
1994 – 2000	Erfolgreiche Mitarbeitergespräche im Betrieb
1991 - 1999	Einführung und Umsetzung Unternehmensleitbild im Konzern
1990 – 2004	Basistraining zur Mitarbeiterführung

Ausbildung/Schule

1970 – 1973	Ausbildung zum Werkzeugmacher, Bukama GmbH
1960 – 1970	Realschule Hemmingen

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache)
Englischkenntnisse fließend in Wort und Schrift
Spanisch (A 1 Stufen 1 bis 3)

Qualifikationen

Februar 2018	Zertifizierter Prozessberater im Fördergramm „unternehmensWert:Mensch plus“
Juli 2015	Zertifizierter Prozessberater im Fördergramm „unternehmensWert:Mensch“
März 2015	Zertifizierter Prozessberater der INQA Offensive Mittelstand
Mai 2011	Länder-Portfolio und Markteintritts-Strategien für KMU's in internationale Märkte
März – April 2010	Demographiebewusstes Management in KMU (Leibniz Universität Hannover)
Aug. – Okt. 2009	Business-Englisch (Wallstreet Institute)
Feb. – Sept. 2003	Systemische Organisationsberatung (Prof. Fritz Simon)
2002 – 2004	Businessenglisch, (Sprachenstudio Gerstand)
Feb. – Sept. 1996	Unternehmenswandel gestalten (Klaus Doppler)
März 1993	Szenariotechnik zur Strategie-Entwicklung (Zentrum für Unternehmensführung, CH)
Juli 1993	Business-Englisch (American Video Language Institute, Miami)
Juli 1992	Kostenrechnung und -Kontrolle (GME)
April – Juni 1991	Psychodrama in der Erwachsenenbildung (Moreno Institut)
Sept. 1991	Psychodrama und Soziometrie im Betrieb (Moreno Institut)
März 1991	Systemisches Projektmanagement (Prolog Projektmanagement)
Nov. 90 – Sept. 95	Themenzentrierte Interaktion/TZI (Workshopinstute for living learning,CH)

IT-Kenntnisse

Microsoft Power Point, Word, Excel, Zoom, MS Teams, Miro, Trello,

Deutsche Netzwerke/Verbände

Das Demographie Netzwerk (DDN) <http://demographie-netzwerk.de>

INQA Offensive Mittelstand (<http://www.offensive-mittelstand.de>)

Gründungs-Mitglied von „Business for kids“ (www.business-for-kids.de)

XING (www.xing.com)

Linkedin (www.linkedin.com)

Stärken

Systemisches und konzeptionelles Denken, strategisches und pragmatisches Handeln, Hands-on-Mentalität, eigeninitatives und selbstständiges Arbeiten, Begeisterungsfähigkeit, Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, aktives Networking,

Persönliche Interessen

Golfsport, Tennis, Wirtschaft und Politik, Lesen deutscher und amerikanischer Literatur, Kino, Reisen (Europa, USA, Lateinamerika, Fern-Ost)