

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)