



---

# William E. Frenzel

## Key Account Management

---



« Beginne mit dem Notwendigem, dann tue das Mögliche und plötzlich wirst Du das Unmögliche tun. » Franz von Assisi

### Zur Person

William Frenzel ist der ideale Geschäftsführer oder Verkaufsleiter im komplexen Lösungsverkauf und das Key Account Management auf C-Level. Seine Durchzugskraft, sein Stehvermögen und die Gewissenhaftigkeit in der Erarbeitung des notwendigen fachlichen Know-how zeichnet ihn aus. Seine Fähigkeit, dem Zielsegment komplexe Sachverhalte zu vermitteln, führen zu seinem Erfolg.

Der Betriebsökonom und gelernte Elektroinstallateur bringt eine jahrzehntelange Erfahrung in der Führung von Verkaufsmitarbeitern im In- und Ausland mit. Seine Branchen sind der Anlagen- und Maschinenbau, ICT (Software, Hardware, Telekommunikation und IT Lösungen), Bauhaupt- und Nebengewerbe und Automobil.

Im Verkauf erlaubt ihm seine geistige Agilität sehr rasch, die Situation und das Bedürfnis zu erfassen und kreative, aber auch fundierte Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Ebenso ist er ein durchsetzungsstarker Leader. Er ist Buchautor diverser Fachbücher.

### Curriculum Vitae

2020 – heute CEO The New Company  
2000 – 2019 CEO Power Sales AG  
1995 – 2000 CEO Data General AG

### Ausbildung

MBA General Management

### Ad Interim Sales GmbH

Gewerbestrasse 6  
CH-6330 Cham

### Persönliche Koordinaten

Mobil  
+41 79 447 65 34

E-Mail  
william.frenzel@adinterimsales.ch

vCard  
<http://bit.ly/3tfzrK4>



---

info@adinterimsales.ch  
www.adinterimsales.ch