Vita Curt-Rudolf Christof

11/2006 – heute Deutsche Sachwert Kontor AG, Bad Aibling

Funktion: Vorstand/CEO

Geschäftsfeld: Immobilienvermarktung

B2B-Anbieter von außergewöhnlichen und hochwertigen Immobilien nach §§ 7h, 7i EStG Denkmalschutz/Sanierung, attraktive Rendite-Immobilien, Pflege-Appartements, betreutes Wohnen und Neubauliegenschaften
Vertrieb mit freien Finanzdienstleistern

Tätigkeit: Bundesweit
Vertrieb, Ausbau, Beratung und Steuerung von überregionalen Firmenaktivitäten
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern
Projektmanagement und Marketing

Verantwortung: rund 250 freie Vertriebspartner

www.dsk.ag

08/1998 – heute CRC-Unternehmensberatung & Marketingberatung, Bad Aibling

Funktion: Inhaber

Geschäftsfeld: Unternehmensberatung und Marketingberatung
für Finanzdienstleister und Immobilienunternehmen

Tätigkeit: Bundesweit
Förderung und Entwicklung von Vertriebsmitarbeitern
Prozessoptimierung im Vertrieb
Erstellung, Optimierung und Betreuung von Marketingmaßnahmen

11/2010 – 11/2013 Deutsche Sachwert Kontor Vertriebs GmbH, Erding

Funktion: Geschäftsführer

Geschäftsfeld: (AIF) Servicegesellschaft für den Vertrieb der DSK-Emissionshaus GmbH

Tätigkeit: Bundesweit
Ausbau und Steuerung der überregionalen Vertriebsaktivitäten
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern
Marketing

Verantwortung: rund 250 freie Vertriebspartner

04/2010 – 11/2012 Deutsche Sachwert Kontor Emissionshaus GmbH, Erding

Funktion: Geschäftsführer

Geschäftsfeld: (AIF) Emission von geschlossenen Biogasfonds

Tätigkeit: Bundesweit
Aufbau und Steuerung des Emissionshauses

10/2005 – 10/2006 Rothmann & Cie.AG, Hamburg

Funktion: Vertriebsleiter Überregionaler Vertrieb
Leiter der Rothmann Coaches | dem Vorstand direkt unterstellt
Option auf Vorstandsposten

Geschäftsfeld: (AIF) Vertrieb von geschlossenen Leasingfonds, Immobilienfonds und LV-Zweitmarktfonds

Tätigkeit: Bundesweit
Ausbau und Steuerung der überregionalen Vertriebsaktivitäten
Vertragsverhandlungen und strategische Festlegung mit Entscheidern
Vernetzung Vertriebs- und Innendienstkräften
Vertriebliche Konzeption von geschlossenen Fonds

Verantwortung: 4 Mitarbeiter

01/1999 – 09/2005 DCM Deutsche Capital Management AG, München

Funktion: Vertriebsleiter | dem Vorstand direkt unterstellt

Geschäftsfeld: (AIF) Vertrieb von geschlossenen Immobilienfonds und Filmfonds

Tätigkeit: Bundesweit
Präsentation des Unternehmens
Fachliche Qualifizierung und Bindung von rd. 300 Finanzdienstleistern
Vernetzung Vertriebs- und Innendienstkräften
Vertriebliche Konzeption von geschlossenen Fonds

In meiner Funktion habe ich maßgeblich zur DCM-Markenprägung und zum Vertrieb der drei IMF-Filmfonds und von acht Immobilienfonds beigetragen. Erfolgsbilanz rd. € 650 Mio. platziertes Eigenkapital, entspricht rd. € 1,6 Mrd. gesamtes Fonds-Investitionsvolumen.

03/1998 – 12/1998 Auszeit für Familie

04/1993 - 02/1998 MSV Marketing Service Verbund GmbH, Altötting

Funktion:	Vertriebsleiter Mitglied der ersten Führungsebene | dem Geschäftsführer direkt unterstellt
Geschäftsfeld:	Vertrieb von Versicherungen, Investmentfonds und geschlossenen Fonds (AIF)
Tätigkeit:	Bundesweit Rekrutierung, Ausbildung und Führung von eigenen Mitarbeitern, sowie von Kollegen Präsentation des Unternehmens nach Außen Koordination Vertriebs- und Innendienstmitarbeiter Seminarreferent Eigenverkauf
Verantwortung:	30 Mitarbeiter, sowie weitere Mitarbeiter von Kollegen

04/1994 - 07/1994 Mittler-, und Bankenrepräsentanz Finanz-Kaiser GmbH in Ulm – ein Unternehmen der Franken WKV-Bank, Ulm

Funktion:	Interim-Manager und stellvertretender Gesamtvertriebsleiter dem Geschäftsführer direkt unterstellt
Geschäftsfeld:	Platzierung des hauseigenen, geschlossenen Immobilienfonds (AIF)
Tätigkeit:	Bundesweit Reformierung des hauseigenen Vertriebes Kurzfristige Ausbildung von Mitarbeitern Eigenverkauf
Verantwortung:	30 Mitarbeiter

08/1992 – 01/1994 CRC-Immobilien, Isen

Funktion:	Inhaber
Tätigkeit:	Immobilienmakler für Eigenheime und Kapitalanlageimmobilien

04/1992 - 04/1993 R+V Versicherung, München

Funktion:	Bankenreferent und Bezirksleiter
Tätigkeit:	RaiVo-Bankenbetreuung für die Region Erding und Ebersberg Mitarbeiterschulung durch Fach- und Verkaufstrainings für Versicherungen Eigenverkauf und Finanzierungen

01/1991 - 03/1992 FMS Finanz Management Service GmbH, Ulm

Funktion:	Vertriebsleiter
Geschäftsfeld:	Vertrieb von Versicherungen, Investmentfonds und geschlossenen Fonds (AIF)
Tätigkeit:	Süd- und Ostdeutschland Rekrutierung/Ausbildung und Führung von eigenen Mitarbeitern Seminarreferent Eigenverkauf
Verantwortung:	150 Mitarbeiter, sowie weitere Mitarbeiter von Kollegen

07/1989 - 01/1991 HMI-Organisation, Hamburg Mannheimer Versicherung, München

Funktion:	Repräsentant
Tätigkeit:	Verkauf von Versicherungen Erlernen der Grundlagen des Vertriebs Erste praktische Erfahrungen im Verkaufsprozess

Ausbildung & Qualifikationen

09/1976 - 07/1981	Volksschule Isen
08/1981 - 06/1989	Gymnasium Dorfen
07/1988	Abschluss Mittlere Reife
07/1999	Abschluss Ausbildereignungsprüfung (AdA-Schein) für Versicherungskaufmann/-frau und Kaufmann/-frau für Bürokommunikation IHK: Schriftlicher Teil Note 3, Praktischer Teil Note 1
2012 - 2017	Fortbildung mit Abschluss: Zertifizierter EU-Fördermittelmanager für Unternehmen
2017	Management von EU-Projekten für Multiplikatorinnen und Multiplikatoren DLR Projektträger (DLR-PT), Berlin Projektmanagement: Definition und Inhalte, Projektphasen, Konsortialvertrag und Managementstrukturen, Verbreitung und Verwertung, Werkzeuge, Kommunikation und interkulturelle Aspekte, Konfliktmanagement
2017	Horizont 2020 – das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation für Einsteigerinnen und Einsteiger EU-Büro des BMBF, DLR Projektträger (DLR-PT), Bonn Grundlagen der EU-Forschungsförderung, Ziele, Beteiligungsmöglichkeiten, Budget von Horizont 2020, Beteiligungsregeln, Finanzen, Maßnahmentypen, Dokumente, Internetquellen, Beratungsstrukturen, Bildung eines Konsortiums, Eckdaten der Antragsvorbereitung und –erstellung, Begutachtung
2017	Management von EU-Projekten für Administratoren DLR Projektträger (DLR-PT), Bonn Europäische und internationale Zusammenarbeit; Aufbau Projektstruktur, Projektablauf, Berichte, Konsortialvertrag, Kommunikation, Interkulturelle Aspekte, Konflikte

Lebenslange Fortbildung seit 1989

Themenschwerpunkte:

Alpha-Training
Ausbildung der Ausbilder (AdA)
Buchführung
Büro-/Geschäftstellen Organisation
Compliance
Controlling
Customer Care
Delegieren & Controlling
Dialektik
Eigenanalyse
Führungsmethodik
Kommunikationstechniken
Körpersprache (Kinesik)
Medientraining
Motivation (eigen)
Motivationstraining
Neurolinguistisches Programmieren (NLP)
Omega-Training
Persönlichkeitsbildung und Entwicklung
Philosophie
Präsentationspraxis
Recruiting
Rhetorik
Selbstfindung
Selbstorganisation
Transaktionsanalyse (TA)
Unternehmerethik
Unternehmensführung
Verkaufspraxis
Verkaufs-, & Führungspsychologie
Vortragspraxis
Wirtschaftsethik
Zeitmanagement

Studien, Studiengänge und Bücher u.a. von:

Bettger, Frank
Birkenbihl, Vera F.
Blanchard, Dr. Kenneth
Carnegie, Dale
Dalai Lama
Darwin, Charles
Fink, Klaus-J.
Freud, Dr. Siegmund
Friebe, Margarete
Fromm, Erich
Geffroy, Edgar K.
Gruber, Willy J.
Johnson, Dr. Spencer
Josef Schmidt Colleg
Löw, Marco
Molcho, Samy
Nietzsche, Friedrich
Pallas, Alfred Stielau
Papmehl, André
Peale, Norman Vincent
Pease, Allan & Barbara
Pertl, Klaus N.
Schnuelle, Dr. Christian
Thiel, Rolf W.
Thiele, Dr. Albert
Zittelmann, Dr. Rainer