Roland Günter Götze (60)

Bau-Sachverständiger und Immobilien-Mediator

KONTAKT

E-Mail

goetze.goerlitz@t-online.de

Telefon

+49 17684005502

Adresse

Neißetalstr. 1
02828 Görlitz, Deutschland

FÜHRERSCHEINE

A, B, C, C1, D, D1, A1, BE, CE

FÄHIGKEITEN

- PC-Kenntnisse
- Excel
- Outlook
- Windows
- Word

SPRACHEN

Russisch - Grundkenntnisse

PROFIL

Langjährige Erfahrung im Vertrieb von Premiumprodukten im B2B- und B2C-Segment mit signifikanten Umsatzsteigerungen. Expertise in der Einführung neuer Produktlinien zur Markterschließung. Hervorragende Fähigkeiten in Kundenakquisition und -bindung, unterstützt durch tiefgehende Marktanalysen und kundenorientierte Strategien. Erfahren in der Koordination von Montageprojekten zur Sicherstellung höchster Qualitätsstandards. Versiert im Einsatz von PC-Software wie Excel und Word zur Effizienzsteigerung und Verbesserung der Kundenzufriedenheit.

BERUFSERFAHRUNG

Bau-Sachverständiger & Immobilien-Mediator **01/2025 - Heute**

Götze & Götze Unternehmensberatung GbR - Görlitz

- Erfolgreiche Mediation von Immobilienkonflikten, wodurch 85% der Fälle ohne gerichtliche Auseinandersetzung gelöst wurden.
- Durchführung detaillierter Bauschaden-Gutachten zur präzisen Bewertung und Lösung von Streitigkeiten im Immobiliensektor.
- Implementierung innovativer Mediationstechniken, die die Zufriedenheit der Konfliktparteien um 40% steigerten.
- Entwicklung kundenorientierter Lösungen für komplexe Erbschafts- und Nachbarschaftsstreitigkeiten im Immobilienbereich.
- Langfristige Beziehungen zu Kunden aufgebaut, was zur Erhöhung der Wiederholungs- und Empfehlungsrate um 25% führte.

Berufssoldat/in

05/1984 - 12/1992

NVA und Bundeswehr - Berlin

- Ausbildung zum Meister für Sprengtechnik, vergleichbar mit Meister für Organisation, erfolgreich abgeschlossen.
- Einsatz als Lagerabschnittsleiter für Großtechnik mit Verantwortung für 12 zivile Mitarbeiter.
- Ehrenvolle Entlassung aus dem aktiven Wehrdienst als Oberfeldwebel im November 1992.

Selbstständiger Unternehmer

01/1992 - 01/2002

Firma "Garagen & Torzentrum Lausitz" - Finsterwalde

- Erfolgreiche Akquise und Verkauf von Fertiggaragen, Toren und Pflasterbauprojekten, wodurch die Umsätze kontinuierlich gesteigert wurden.
- Leitung und Durchführung von Innenausbauprojekten, einschließlich Trockenbau, Maler- und Tapezierarbeiten, zur Maximierung der Kundenzufriedenheit.
- Professionelle Montage von Fenstern und Türen, die zur Erhöhung der Energieeffizienz in Wohngebäuden beiträgt.

Senior Investmentberater/in

02/2002 - 12/2003

Fuchs & Partner GmbH - Augsburg

- Erfolgreiche Selbständigkeit als Investmentberater in Augsburg aufgebaut.
- Verkauf von §7i und §7h Anlage-Immobilien für Fuchs & Partner.
- Effektive Kaltakquise und Kundenberatung im Immobiliensektor.
- Durchführung von Objektbesichtigungen bis hin zum erfolgreichen Notartermin.

Selbständiger Immobilien-Makler

01/2004 - 12/2010

IDG-Götze - Augsburg

- Verantwortlich für die erfolgreiche Vermietung von Wohnimmobilien, wodurch die Auslastung um 20% gesteigert wurde.

- Erstellung detaillierter Bauschaden-Gutachten zur präzisen Bewertung von Gebäudeschäden.
- Durchführung von Verkehrswertgutachten zur Ermittlung des Marktwerts von Immobilien.
- Unabhängige Baubetreuung und Beratung bei Neubauten und Sanierungen im Bestand zur Sicherstellung höchster Bauqualität.

Malermeister/in

01/2011 - 04/2016

Firma IDG-Götze - Görlitz

- Erfolgreiche Akquise und Verkauf von Renovierungsprojekten im Privatkundenbereich in der Region Görlitz.
- Durchführung von Innenausbauarbeiten einschließlich Trockenbau, Maler- und Tapezierarbeiten.
- Spezialreinigung von Polstermöbeln, Auslegeware und Teppichen mit Sprühextraktionsverfahren.
- Erstellung detaillierter Gutachten zu Gebäudeschäden, mit Fokus auf Schimmelschäden.

Gebietsleiter im Außendienst

05/2016 - 09/2022

Firma Bubendorff GmbH - Saint Louis (Frankreich)

- Erfolgreicher Aufbau, Vertrieb und Verkauf von Solar-Rollläden in der ehemaligen DDR und die Metropolregion Hamburg/Bremen.
- Kundenakquise im B2B- und B2C-Segment um 30% gesteigert, konstante hohe Verkaufszahlen erreicht.
- Effektive Verkaufsstrategien entwickelt und implementiert, um die Marktdurchdringung um 200% zu verbessern.
- Langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut und gepflegt, was zu einem Umsatzwachstum von ursprünglich 280.000€/p.a., auf 520.000€/p.a., auf 840.000€/p.a. bis zu 1.200.000€/p.a. führte.
- Verkaufsansätze basierend auf Marktanalysen und Kundenfeedback kontinuierlich optimiert.

Verkaufsleiter / Montageleiter

10/2022 - 12/2024

Firma Götze einfach & sicher - Görlitz

-

Erfolgreicher Verkauf von hochpreisigen Solar-Rollläden und Terrassendächer an Privatkunden im B2C-Segment, wodurch die Umsätze signifikant gesteigert wurden.

- Kontinuierliche Expansion des Produktportfolios durch die Einführung von PV-Anlagen, die zusätzliche Verkaufschancen im B2C-Markt eröffneten.
- Optimierung der Verkaufsstrategien für Solar-Rollläden und Terrassendächer, basierend auf Marktanalysen und Kundenfeedback, um die Kundenzufriedenheit zu maximieren.
- Steigerung der Marktpräsenz und des Unternehmenswachstums durch gezielte Verkaufs- und Montageaktivitäten im Bereich der erneuerbaren Energien.

AUSBILDUNG

Instandhaltungsmechaniker **1984**

BKK Cottbus - Jänschwalde

Bergbautechnik

Bachelor **1992**

Bundeswehr - Hamburg

Berufsbegleitendes Studium; Diplom Heizungstechniker"

Sachverständiger **2001**

BSG e.V. - 40724 Hilden

Sachverständiger für das Bau- und Grundstückswesen

- Erfolgreich abgeschlossene Weiterbildung zum Sachverständigen für Bau- und Grundstückswesen mit Fokus auf Grundstücksbewertung.

Immobilienmakler **2007**

IMI Nürnberg - Nürnberg

Makler

- Erfolgreich absolviertes Fernstudium am IMMOBILIEN-INSTITUT Nürnberg mit dem Abschluss als 'Geprüfter Immobilienmakler-IMI', um fundierte Kenntnisse im Immobiliensektor zu erwerben

Unternehmensberater IHK

2024

IHK Würzburg - Würzburg

Nachfolgereglung

- IHK-Weiterbildung 'Unternehmensberater' in Würzburg erfolgreich abgeschlossen für umfassende Beratungs-kompetenzen.
- Vertiefte strategische Planung und Unternehmensent-wicklung durch praxisorientierte IHK-Weiterbildung.
- Erweiterte Fähigkeiten in finanzieller Analyse und Ge-schäftsoptimierung während der IHK-Weiterbildung.
- Fokus auf betriebliche Effizienzsteigerung durch praxis-nahe Ansätze in der Unternehmensberater-Weiterbil-dung.

Hochpreis-Closer

2024

Constantin Guldan - Nürnberg

Closing

- Hochpreis-Closer Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, mit Fokus auf innovative Verkaufsstrategien im Premi-umsegment.
- Erweiterte Fähigkeiten in der Kaltakquise entwickelt, um potenzielle Kunden effektiv anzusprechen und Verkaufs-chancen zu maximieren.
- Praxisorientierte Techniken zur Erhöhung der Abschluss-quote in anspruchsvollen Verkaufssituationen erlernt.
- Kenntnisse in der Erstellung von maßgeschneiderten Verkaufspräsentationen zur Steigerung der Kundenzu-friedenheit vertieft.
- Effektive Nutzung von Kundendatenanalysen zur Iden-tifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Hochpreis-segment beherrscht.