

Ing. Peter Huber, MBA

Speaker | Berater | Trainer | Executive Coach |
Autor

Mit Substanz, Wirkung und Humor.

Peter Huber gestaltet Transformation im KI-Zeitalter. Als Keynote Speaker, Executive Coach, Trainer und Buchautor bei Springer Gabler und Haufe begleitet er Führungskräfte, Teams und Vertriebsorganisationen dabei, Zukunft aktiv zu gestalten.

Im Mittelpunkt seiner Arbeit stehen drei Aufgaben: **Zukunftsbilder entwickeln, Orientierung geben sowie Menschen ermutigen und befähigen.** Peter Huber verbindet strategische Klarheit mit konkreter Umsetzung und betrachtet Künstliche Intelligenz nicht isoliert als Technologiethema, sondern als umfassende Führungs- und Transformationsaufgabe.

Sein Leitprinzip lautet „**High Tech. Human Touch.**“ Technologie schafft neue Möglichkeiten, beschleunigt Prozesse und erweitert Handlungsspielräume. Entscheidend bleibt jedoch der Mensch: mit Urteilkraft, Verantwortung, Beziehungskompetenz und der Fähigkeit, andere für Veränderung zu gewinnen.

Peter Huber weiß wie kaum ein anderer, dass Veränderung bei einem selbst beginnt. Selbstführung ist für ihn die Grundlage, um Orientierung zu geben, Wandel glaubwürdig vorzuleben und andere sicher durch Unsicherheit zu führen. Mit wissenschaftlich fundierter Substanz, praxiserprobten Methoden und Humor als wirksamer Haltung macht er komplexe Entwicklungen verständlich und Veränderung konkret umsetzbar.

Als mehrfacher Ironman-Finisher steht er für Ausdauer, Disziplin und konsequentes Dranbleiben. Seine Arbeit richtet sich an Menschen und Organisationen, die ihre Zukunft nicht abwarten, sondern bewusst gestalten wollen.

KERNKOMPETENZEN

- Change & Transformation: Entwicklung tragfähiger Zukunftsbilder sowie Gestaltung und Begleitung von Veränderungsprozessen. Führungskräfte und Mitarbeitende werden dabei ermutigt und befähigt, Wandel aktiv mitzugestalten und Veränderungskompetenz nachhaltig aufzubauen.
- Führung im KI-Zeitalter: Stärkung von Führungskräften im souveränen Umgang mit Künstlicher Intelligenz. Im Mittelpunkt stehen Orientierung, Selbstführung, Verantwortung und die Fähigkeit, technologische Möglichkeiten mit menschlicher Urteilkraft und wirksamer Führung zu verbinden.
- Sales im KI-Zeitalter: Zukunftsorientierte Weiterentwicklung von Vertrieb und Verkauf – von Strategie, Positionierung und Prozessen über den gezielten Einsatz von KI und digitalen Technologien bis zur persönlichen Wirkung im Kundenkontakt. Ziel sind zukunftsfähige Vertriebsorganisationen, stärkere Kundenbeziehungen und nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg.



WIE BESCHREIBEN MICH KUND:INNEN:

frisch, mitreißend, schlau, unkonventionell, am Punkt, leidenschaftlich, auf Augenhöhe, variantenreich, kompetent, bodenständig, methodisch, frech

CREDO

*Gestalte Deine Zukunft.
Als Original*

KONTAKT

+43 664 4144283

huber@nbd.at

www.nbd.at

www.peterhuber.live

A-4818 Neukirchen im
Salzkammergut, Kollmansberg
62

ARBEITSSCHWERPUNKTE

- Keynote Speaker: Inspirierende und fundierte Impulse zu Transformation, Führung, Künstlicher Intelligenz und Vertrieb, die Orientierung geben, neue Perspektiven eröffnen und Menschen zum Handeln bewegen.
- Trainer: Praxisnahe Trainings und Workshops, in denen Führungskräfte, Teams und Vertriebsmitarbeitende konkrete Methoden, Werkzeuge und Handlungssicherheit für ihren Arbeitsalltag entwickeln.
- Berater: Strategische und operative Begleitung von Unternehmen bei Transformationsvorhaben, KI-Implementierungen sowie der Weiterentwicklung von Führung, Organisation und Vertrieb.
- Executive Coach: Individuelle Begleitung von Führungskräften bei Selbstführung, Entscheidungsfindung, Positionierung und dem souveränen Gestalten von Veränderung.
- Buchautor bei Springer Gabler & Haufe: Entwicklung fundierter und praxisnaher Modelle, Methoden und Impulse zu Führung, Transformation, Künstlicher Intelligenz, Humor im Wandel und zukunftsfähigem Vertrieb.

ICH FREUE MICH ÜBER EINE GUTE ZUSAMMENARBEIT MIT:

Würth, Österreich Werbung, Payer Group, Hypo OÖ, Sparkasse Ried-Haag, APS Group, WFL, Wild Gruppe, Intersport, Austro Dach, Austrian Business Agency, Smartpoint Dataformers, Post AG, Oberbank AG, OÖ Versicherung, GRAWE, Verbund AG, Berger Logistik, FC Blau Weiss Linz, Bechtle AG, Sharp, SER Group, Udo Bär, VKB, CMS, Business Upper Austria, Flextronics, Leeb Balkone, Klagenfurter Messe, Lagerhaus Franchise, Baustoffhandel Sochor, C. Bergmann KG, Raiffeisen Leasing, u.a.

AUSBILDUNGEN

- Technische Ausbildung an der HTL für Nachrichtentechnik
- MBA General Management, Donau Universität
- Zertifizierter Trainer und Coach in diversen Methoden der Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung, Greenfield

BERUFLICHE STATIONEN

- Head of Marketing - Konica Minolta Business Solutions Austria
- Head of New Business Development - Herold Business Data
- Head of B2B Sales - Resch & Frisch
- Founder & CEO, Trainer, Consultant - NBD Group
- Lector - LIMAK, FH. Wiener Neustadt, FH Campus02 Graz

Publikationen



Zukunft Verkauf: High Tech & Human Touch; Oktober 2026; Springer Gabler

Mit „Zukunft Verkauf“ liefert Peter Huber ein klares Navigationssystem für Entscheider, die ihren Vertrieb ganzheitlich und zukunftsicher ausrichten wollen. Statt alter Verkaufsrezepte geht es um die intelligente Verbindung von High Tech und Human Touch. Das Buch zeigt, wo Künstliche Intelligenz den Vertrieb verändern wird, wo der Mensch weiterhin den entscheidenden Unterschied macht und wie Unternehmen beides wirkungsvoll miteinander verbinden. Praxisnah, strukturiert und mit einem klaren GPS für den Vertrieb macht es Mut, über das Bestehende hinauszudenken – und die Zukunft des Verkaufs aktiv zu gestalten. Ein unverzichtbarer Kompass für einen leistungsfähigen, menschlichen und zukunftsicheren Vertrieb.



Führen im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz; Jänner 2026; Springer Gabler

Mit „Führen im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz“ liefert Peter Huber ein klares Navigationssystem für Führungskräfte, die den Wandel aktiv gestalten wollen. Statt Technik-Blabla geht es um Haltung, Verantwortung und konkrete Führungsstrategien im Umgang mit KI. Das Buch zeigt, wie Manager, Coaches und Leader Vertrauen in KI aufbauen, Teams stärken und Veränderungen wirksam begleiten. Praxisnah, strukturiert und voller Microhacks macht es Mut, KI nicht nur zu verstehen – sondern sie intelligent in die eigene Führungsrolle zu integrieren. Ein unverzichtbarer Kompass für moderne Führung im digitalen Wandel.



Mit Humor durch den Wandel; Oktober 2025; Verlag: Haufe

Veränderung ist kein Spaziergang – aber man kann ihn mit einem Lächeln gehen. Ein spritziger Business-Guide mit Tiefgang: Peter Huber und Georg Karigl zeigen, wie Humor im Change-Management zur Führungsstrategie wird. Statt trockenem Theoriebombast liefert dieses Buch direkt anwendbare Impulse – jeder Witz birgt ein Business-Learning.



Verkaufsgespräche mit MS Teams & Co; Mai 2025; Verlag: Haufe

Dieses Buch ist ein praxisnaher Guide für alle, die digitale Verkaufsgespräche führen – oder endlich damit Erfolg haben wollen. Ohne Schnörkel, dafür mit vielen Beispielen aus dem echten Leben, zeigt Peter Huber, wie man auch über den Bildschirm Vertrauen aufbaut, Einwände souverän behandelt und Abschlüsse erzielt. Statt Technik-Blabla liefert er eine Methodik, die Wirkung zeigt – menschlich, klar, verkaufsstark. Pflichtlektüre für Verkäufer:innen, die hybrid arbeiten und Kunden digital begeistern wollen.



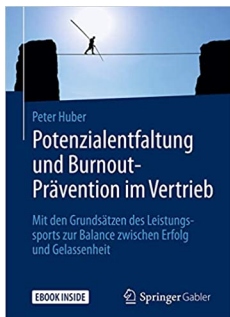
Prompting like a Pro; August 2024; Verlag: Haufe

Mit „Prompting like a Pro“ landet ein frischer Wind in der Bibliothek jedes Vertriebs- und Verkaufsprofis. Dieses Buch sticht heraus, indem es nicht nur praxiserprobte Promptvorlagen bietet, sondern auch tiefgehendes Hintergrundwissen vermittelt. Verfasst in der klaren und direkten Sprache des Vertriebs, verzichtet es auf leere Digitalisierungsphrasen und konzentriert sich stattdessen auf konkret anwendbare Strategien. „Prompting like a Pro“ dient als unverzichtbarer Leitfaden, um die Kommunikation mit Kunden im digitalen Zeitalter zu meistern und den Verkaufserfolg auf das nächste Level zu heben.



Hörbuch „Der perfekte Schwung: Der unkonventionelle Roman für alle Verkäufer:innen im Wandel“ (Verfügbar auf Spotify); 2022

Norbert steckt fest. In einem Job, der ihn überfordert, in einem Leben, das ihm nichts gibt außer Stress. Schuld? Die Anderen. Lernen, Veränderung und Selbstwirksamkeit sind für den Verkäufer der alten Schule die drohende Dreifaltigkeit des Grauens und nicht Chance auf ein Wiederaufleben des Feuers der Arbeits- und Lebensfreude. Bis zu einem Skiurlaub mit Stephanie, einer Freundin aus Jugendtagen, die ihm eigentlich nur den perfekten Carving-Schwung näherbringen will, dabei aber mehr in Gang bringt, als alle Vorgesetzten-Vorgaben und gut gemeinten Ratschläge der Kollegen.



Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb; August 2020; Verlag: Springer-Gabler

Peter Hubers "Potenzialentfaltung und Burnout-Prävention im Vertrieb" bietet ein Trainingsprogramm zur Leistungssteigerung und Stressreduktion im Verkauf. Er verbindet die "Big Five" der Persönlichkeitspsychologie mit Sportprinzipien, um Verkaufsstrategien zu entwickeln. Interviews mit Experten aus Sport und Wirtschaft untermauern den praxisnahen Ansatz.