

Adrian Brandis ist europaweit einer der führenden Verhandlungsexperten im Bereich Ghost Negotiations. Seine Expertise beruht auf mehr als 21 Jahren Erfahrung im professionellen Verhandeln.

Vor der Gründung von BRANDIS NEGOTIATIONS im Jahr 2015 war Adrian Brandis insgesamt zwölf Jahre lang beim schwedischen Modekonzern Hennes & Mauritz (H&M) tätig, davon die letzten fünf Jahre als Strategie-Manager. In dieser Position optimierte er Expansionsprozesse und trainierte interne und externe Führungskräfte. Darüber hinaus unterstützte Adrian Brandis in vielen Fällen die Interessen des Konzerns, indem er schwierige oder festgefahrene Verhandlungen für H&M erfolgreich zu außergerichtlichen Lösungen führte.

Zusätzlich absolvierte Adrian Brandis 2012 eine Ausbildung zum Lean-Manager bei der Porsche Consulting Group.

Vor der Tätigkeit bei H&M verantwortete er als Projektmanager diverse Großprojekte bei einer mittelständischen Baugesellschaft, für die er ebenfalls eine Vielzahl von schwierigen Verhandlungen mit zahlreichen Behörden und Auftragspartnern im mehrstelligen Millionenbereich führte.

Diesen Erfahrungsschatz von über 830 Vertragsverhandlungen nutzt Adrian Brandis heute als Ghost Negotiator für seine Mandanten. Dabei führt er diskret im Hintergrund auch festgefahrene Verhandlungssituationen zum Erfolg. Mit seinem eigens dafür konzipierten Programm COMPANY STRATEGY NEGOTIATOR sowie wissenschaftlich belegten Techniken entwickelt Brandis verifizierte Verhandlungsstrategien, die er individuell auf den jeweiligen Verhandlungsfall ausrichtet.

Zusätzlich gibt Adrian Brandis als Berater und Speaker sein Wissen rund um die Themen erfolgreiche Verhandlungsführung europaweit weiter.

