

Marktentwicklung

Experten Forums (für grosse Unternehmen und Behörden)

AWG Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaft und Gesellschaft (Zürich)

Organisation von zwei Experten Forums in Zürich zu den Themen:

- Bilaterale Abkommen (Leitung des Forums)
- Bildung sichert Zukunft (Key Note und Teilnahme am Podium)

Kantone St.Gallen und Graubünden

Organisation und Durchführung eines jährlichen Marketingprogrammes in Österreich als GU-Auftrag von 2010 bis 2017, als Referent und Moderator von Seminaren zum Wirtschaftsstandort Ostschweiz für österreichische Unternehmer, zusammen mit beiden Botschaften, der Wirtschaftskammer Österreich und der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein, sowie Partnerunternehmen.

Kantone Graubünden und Zug

Organisation eines Standortseminars in Süd-Deutschland (Ulm und München) für deutsche Unternehmer.

Réseau GENILEM SUISSE

Organisation und Durchführung des nationalen Events in Zürich bei der UBS als nationalen Gönner und Leitung der Tagung, als GU-Auftrag.

CREDIT SUISSE, Filiale Rapperswil

Organisation und Leitung einer Veranstaltung für Geschäfts- und Marketingleiter von KMU's zum Auslandgeschäft.

HBS Sprachschule, Rapperswil

Organisation und Leitung einer Veranstaltung für Sprach Dozenten (Französisch) zu den neuen DELF/DALF Prüfungen

BUREAU VERITAS Switzerland AG

Workshop zur Expertise in der Gebäude- und Anlagensicherheit bei der ETH, mit dem Bund, der Schweizer Rückversicherung sowie Experten aus der Bau-, der Lift- und der Staudamm-Branche. Organisation und Leitung als GU Auftrag.

Kanton Glarus, Wirtschaftsförderung

Aufbau eines Netzwerkes zum Projekt Monitoring für regionalwirtschaftliche Projekte (über das Technologiezentrum Linth).

SECO Staatssekretariat für Wirtschaft

Organisation und Leitung einer Road Show in Frankreich für die Westschweizer Kantone.

Lead Contact Management (für Unternehmen und NPO)

| Schweizer Kunde | Zielgruppe des Kunden |
|---|---|
| SGBA St.GallenBodenseeArea (Kanton St.Gallen federführend) | Vereinbarung von Terminen mit C-Level Personen von deutschen IT-Unternehmern an der CeBIT Laufendes Lead Contact Management zu deutschen Unternehmen (C-Level), die eine konkrete Geschäftsidee für die Schweiz haben. |
| KMU 150 Mitarbeiter, Hauptsitz in der Westschweiz, Inneneinrichtungen für grosse Unternehmen, Immobilien Zulieferer. | Kontakt zu neuen Lead Kunden organisieren, Generierung von Projekten |
| KMU, eigentümergeführt, Architekturbüro mit Bauleiter-Team (20 Mitarbeiter) | Projektentwicklung, Kontakt zu grossen Immobiliengesellschaften, mit Coaching für Verkauf und Teamleitung |
| KMU im Familienbesitz, (150 Mitarbeiter, 4 Standorte in der Schweiz), Immobilienzubringer, Spezialist für Inneneinrichtungskonzepte | Projektentwicklung bei grossen Organisationen (Banken etc.) |
| Technologie Start-Up mit Innovationspreis, macht schlüsselfertige, vollautomatisierte Parkhäuser (30 Mitarbeiter) | Kontakt zu Investoren, Bauherren und –planer |
| Kleiner Gewerbebetrieb mit 5 Mitarbeitern, macht Holzplatten und –Paletten für die Industrie | Organisation von Terminen bei Industriefirmen für den Erhalt von Zubringeraufträgen, mit Coaching für die Automatisierung |