COACHINGLEADER

Marktöffnung

Experten Forums

Sport Ortho Inc, Nashville (Tennessee /USA), spezialisiert in der Orthopädie.

Vorbereitung einer Standortevaluation in der Schweiz:
- Suche der Netzwerkpartner in der Schweiz
- Organisation eines Experten Forums mit Behördenvertretern und Branchenexperten.
- Durchführung des Online Forums mit der Leitung in den USA und den Schweizer Experten.

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, Standortpromotion SGBA

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, Standortpromotion

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.

COACHINGLEADER

CREDIT SUISSE, Filiale Rapperswil

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

HBS Sprachschule (neu Vantage Education AG), 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, mit der bilateralen Handelskammer und der Botschaft.

Lead Contact Management, tlw. mit Coaching

Kunde in der Schweiz	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.), Erstkontakte zu Leads.
Technologie Start-Up mit Innovationspreis, macht schlüsselfertige, vollautomatisierte Parkhäuser (30 Mitarbeiter)	Kontakt zu Investoren, Bauherren und –planer, Erstkontakte.
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

2026 / PA