



## Harry Bruhin

Trainer und Coach

„Training und Coaching ist meine Leidenschaft. Im Zentrum stehen dabei immer die Teilnehmenden und wenn möglich ihre Vorgesetzten. Dabei ist es mir wichtig, nicht nur über Dinge zu sprechen, sondern sie auch in die Praxis umzusetzen.“

### Kurzprofil

Eidg. Dipl. Verkaufsleiter, Weiterbildungen und Praxiserfahrung in Coaching, Unternehmensführung, Marketing, Verkauf, und Kundendienst, Spezialist für Themen wie Verkaufsstrategie, Mitarbeiter- und Persönlichkeitsentwicklung, Durchführung von Assessments zur Evaluation von neuen Mitarbeitern

### Arbeitsschwerpunkte

Konzeption für das Kompetenzmanagement und der Persönlichkeitsentwicklung von Mitarbeitenden in Führung, Verkauf und Kundendienst, Coaching und Training für Führungskräfte, Mitarbeitende im Verkauf und dem Kundendienst, Analyse und Optimierung von Verkaufsstrategien und -prozessen, Evaluation und Standortbestimmung für Mitarbeitende

### Qualifikation und Leistungsausweis

Technische Grundausbildung, Weiterbildung zum technischen Kaufmann mit Eidg. Fachausweis, Handelsdiplom, Ausbildung zum Eidg. Dipl. Verkaufsleiter, Assessor EFQM, (European Foundation for Quality Management), zertifizierter Motivberater der Trainer Akademie München, zertifizierter Profiles International Trainer, Ausbildung zum Coach durch Mag. Sonja Radatz am Institut für Relationale Beratung und Weiterbildung (IRBW), Wien.

Berufserfahrung in Verkauf, Geschäftsleitung und Exportverkaufsleitung in der Uhrenbranche, Realisation von Kongressen.

Entwicklung des Lehrganges zum zertifizierten Automobilverkäufer Mercedes in Zusammenarbeit mit der Qualitätssicherungskommission des Autogewerbe Verbandes Schweiz (AGVS/UPSA)  
Mitglied salestrainer.ch und Associated Partner der Creogo AG

### Arbeitssprachen

Deutsch, französisch und englisch

### Branchenkenntnisse

Branchenübergreifende Kenntnisse und Erfahrungen