



Roland Andrey

Trainer und Coach

„Als Trainer und Coach begleite ich aktiv Unternehmen bei der Weiterentwicklung von Führungsverantwortlichen und Mitarbeitenden. Im Zentrum stehen dabei immer die Teilnehmenden. Deshalb achte ich während den Seminaren darauf, dass eine offene und inspirierende Atmosphäre herrscht. So kann eine hohe Zielerreichung sichergestellt werden.“

Kurzprofil

Eidg. Dipl. Verkaufsleiter mit Zusatzausbildungen in Betriebswirtschaft, Marketing & Vertrieb, Führung, Coaching und Erwachsenenbildung. Trainer und Coach für KMU, Führungsverantwortliche und Mitarbeitende. Spezialgebiete sind die Themen: Kunden und Serviceorientierung, Umsetzung von Vertriebs- und Marktstrategien, Kommunikation, Verkaufspsychologie und Verkaufsprozesse. Langjährige Erfahrung als Dozent und Prüfungsexperte für Marketing- und Verkauf. Dozent für Dipl. Marketingmanager HF.

Arbeitsschwerpunkte

Coaching von Führungskräften und Mitarbeitenden, Verkaufstrainings und Feldbegleitung, Teamentwicklung, Kommunikation, Präsentation und Auftrittskompetenz, Schulung von Servicetechnikern und Kundendienstberatern, Trainings on the Job in Showrooms, virtuelle Trainings, Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung von Ausbildungsplänen für Unternehmen aller Grössen.

Qualifikation und Leistungsausweis

Ausbildungen zum Koch mit Eidg. Fachausweis, Eidg. Dipl. Handelsreisender, Eidg. Dipl. Verkaufsleiter, Erwachsenenbildner SWEB1, Betriebswirtschaftsdiplom IFKS, Fähigkeitsausweis für Gastronomie.

Berufliche Erfahrung als Koch, Aussendienstmitarbeiter, Key Account Manager, Verkaufsleiter regional und national. Begleitung von Personen bei der Erstellung von Diplomarbeiten für höhere Fachausweise.

Seit 2004 Trainer, Coach und Unternehmensentwickler und seit 2013 Mitgründer und Mitinhaber der Creogo AG

Arbeitssprachen

deutsch

Branchenkenntnisse

Branchenübergreifende Kenntnisse und Erfahrungen