



[Link zur Videovorstellung](#)

ZEUGNISAUSSAGEN

«Schulungen sind Deine Welt. Du hast hier in kurzer Zeit ein tolles System aufgebaut (...) dieses Projekt wird uns massiv weiterbringen.»

Besonders zu erwähnen ist das Verkaufs- und Führungssystem, das er mit grossem Erfolg eingeführt hat.»
Roland Seiler CEO LIPO AG

BERUFLICHE PRAXIS

- Führungserfahrungen
- Führungskräftetraining
- Verkaufstrainererfahrung
- Coachingerfahrungen
- Changeprojekterfahrungen

SPRACHEN

- Französisch Niveau B1
- Englisch Niveau B2

IT-Skills

- Office 365 Professional
- Microsoft Teams (Admin)
- Wordpress (Admin)
- Sales-Funnel Tools

CV Stefan Lüdi

FÜHRUNGSFUNKTIONEN

Head of Training / Category Manager (2J) / Regional- und Verkaufsleiter (5 J),
Marketingleiter und Key Account Manager (9 J), Filialleitung (4 J).

LAUFENDE WEITERBILDUNGEN

- MAS Business Transformation
- Prüfungsvorbereitung zum betrieblichen Mentor mit eidg. FA (PRÜFUNG 6/21)

PROJEKTE SEIT 2017 | [Link zu den Projektbeschreibungen](#)

- ✓ Einführung Umsetzungsmanagement (nach Covey) im Geschäftsleitungskader.
- ✓ Umsetzung Aquisearchautomatisierung + 80% Akquise-Pull-Umsatz.
- ✓ Umsetzung agile Verkaufs- und Führungskultur mit 150 TN + 16% Orderschnitt.

BERUFLICHER	WERDEGANG	STATEMENT
08/2019 – heute	<ul style="list-style-type: none"> Weiterbildungen: Sprachen, digitale Transformation, betr. Mentor Prüfungsvorbereitung, Stellensuche 	<p>Wert und Nutzen zu genieren motiviert mich über alles. Dabei leitet mich ein sportliches Verständnis und das klare Bekenntnis zur Team- und Spitzenleistung, die smart mit Ressourcen umgeht. Dafür liefere ich individualisiert Systeme. Ich bin ein Umsetzungsspezialist.</p> <p>MÖGLICHE NUTZEN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Umsetzungssicherheit Präzise Forecasts ✓ Schnelle Ergebnisse ✓ Umsatzsteigerungen ✓ Margenverbesserungen <p>VORGEHENSWEISE</p> <p>Inspiriert von agilen Tools, Coachingmethoden, und dem Changemanagement, entwickle ich Konzepte zur Umsetzung von Strategien und Zielen. Ich ver helfe zu schnellen und motivierende Ergebnissen.</p> <p>Die Form der Zusammenarbeit können wir Ihren Vorstellung anpassen. Ein Start auf einer kostengünstigen Mandatsbasis ist möglich und generiert Ihnen, schnelle Quick-Wins. Link zum unverbindlichen Erstgespräch.</p>
12/2016 – 06/2019 LIPO EINRICHTUNGSMÄRKTE AG 600 MA verkaufen in 21 Fachmärkten Möbel und Küchen.	<ul style="list-style-type: none"> Head of Training 60%, GL verantwortlich für Sales Excellence, Trainings, Performance Management Category Manager 40%, GL 	
06/2014 – 11/2016 DIPL. FUST AG KÜCHEN / BAD	<ul style="list-style-type: none"> Regionalverkaufsleiter 100%, verantwortlich für 5 Küchenstudios 	
05/2013 – 05/2014 TALENT TRAINING Sales Excellence Konzepte	<ul style="list-style-type: none"> Gründer, Inhaber verantwortlich für Strategie, Marketing und Realisation 	
03/2011 – 04/2013 OREA AG (Start-Up) Hochwertige Raumlösungen.	<ul style="list-style-type: none"> Leiter Verkauf 100%, GL-Mitglied, Unternehmensaufbau, Projektverkauf 	
01/1995 – 02/2011 MÖBELFABRIK FRAUBRUNNEN AG	<ul style="list-style-type: none"> Leiter Marketing, Export 100%, GL Exportaufbau, Verkauf Leiter Verkaufsadministration 100% 	
DIGA MÖBEL AG 1988 – 1995	<ul style="list-style-type: none"> Filialleiter, Filialleiter Stv. 100%, verantwortlich für Hauptfiliale 30 MA Einrichtungs-/ Küchenverkäufer 100% 	
Schreinerei Zehnder	<ul style="list-style-type: none"> Schreinerlehre Bau- u. Möbelschreiner 	
AUS- UND 2017 – 2020	WEITERBILDUNG Digitales Verkaufsmanagement, Scrum, Sales-Coach, Coachingweiterbildung	
1999 – 2001	Marketingplanerausbildung, Eidgenössischer Fachausweis	
NEBENBERUFLICHE 2001 - 2008	TÄTIGKEITEN Marketingdozent	