



## **Stefan Badertscher**

**Associated Partner**

**Content Marketing Coach & Vertriebscoach  
Master of Science ETH in Mechanical Engineering**

### **Kompetenzen**

- Schulung und Coaching zur digitalen Transformation: Mit der Content-Marketing-Methodik «They Ask, You Answer» zum Marktleader
- Vertriebs-Coaching: Wie Verkäufer den digitalen Content zu ihrem Vorteil nutzen
- Digitale Content-Marketing-Strategie
- Content-Produktion und -Management mit künstlicher Intelligenz
- KI: modernste Methoden und Technologien im täglichen Gebrauch
- Coachings und Workshops auf Deutsch, Französisch oder Englisch

### **Berufspraxis**

- Langjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb und Marketing, Projektumsetzung in über 25 Ländern
- Aufbau und Leitung von leistungsstarken Verkaufs- und Marketing-Teams, die globale Reichweite und signifikante Umsatzsteigerungen erzielen
- Implementierung und Nutzung neuester Technologien und CRM-Systeme wie HubSpot und KI zur Optimierung von Verkaufs- und Marketingprozessen
- Erfolgreiche Implementierung der «They Ask, You Answer»-Strategie zur nachhaltigen Geschäftsentwicklung und Vertrauensbildung in B2B-Märkten
- Durchführung von Workshops und Coaching-Sitzungen zur digitalen Transformation und Schulung von Unternehmen zu den Prinzipien des Inbound Marketings

### **Aus- und Weiterbildung**

- Master of Science ETH in Mechanical Engineering, Zürich und Lausanne
- Zertifizierter «They Ask, You Answer»-Coach und Workshop-Leiter
- HubSpot Zertifizierungen in den Bereichen Inbound Marketing, Inbound Sales, Sales Enablement, CMS
- Zertifizierung in Leadership und Führungsfähigkeiten, Institut für Leadership, Montréal