



Stefan Badertscher

Associated Partner

Coach Content Marketing & Vertrieb

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.
- 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.