

Die richtigen Führungsleute für unsere Kunden

Überzeugung und Erwartungshaltung

- Unsere Kunden sind der einzige Grund, wieso es uns gibt
- Geschäft und unsere Strategie verstehen
- Freude am Führen
- Erwartungshaltungen erfüllen und übertreffen
- Transparenz über Ergebnisse und Strategie
- Fachkompetenz ist wichtig, Quereinsteiger können ein Gewinn sein

Überzeugung und Erwartungshaltung

- Team einbinden: Tagtäglich, auch beim Rekrutieren
- Mitarbeiter für Aussergewöhnliches belohnen
- Mitarbeiter fördern: Weiterentwicklung, Arbeitsumfeld
- Mut: zur ehrlichen Beurteilung, zur Veränderung
- Freude & Stolz, wenn Mitarbeiter «besser als der Boss» sind
- Vertrauen geben, leben, vermitteln

Danke

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen