

**Wer unterstützt Sie, wenn
die Wahrnehmung wichtiger
wird als die Realität?**



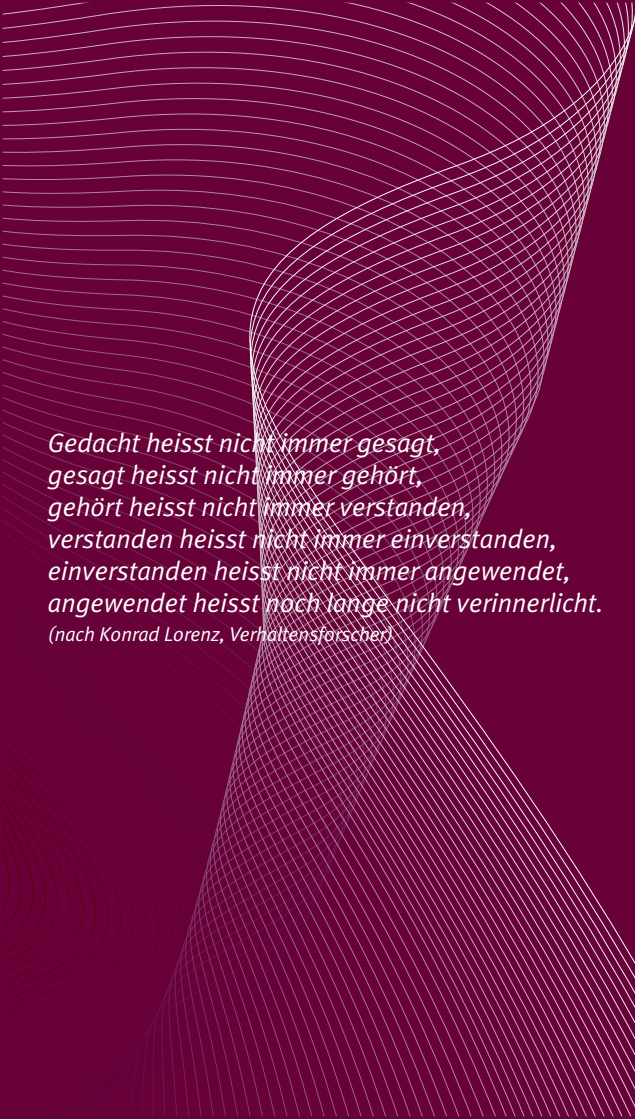
„Unsere Theorie ist die Praxis. Von der Idee bis zur Umsetzung – möglichst pragmatisch.“

12 Jahre Tour Operating: Product-Management, Kuoni
2 Jahre Medien-Verlag: Unternehmensmarketing, NZZ
4 Jahre Airline: Leiter Global Key Account Management, Swissair
9 Jahre Aviatik: GL-Mitglied Marketing & Communications, Swissport
Seit 2007: Managing Director, Marketing Dynamics AG

Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch

Interessen: Natur, Eishockey, 85 Länder bereist

Stephan Beerli, eidg. dipl. Marketingleiter



*Gedacht heisst nicht immer gesagt,
gesagt heisst nicht immer gehört,
gehört heisst nicht immer verstanden,
verstanden heisst nicht immer einverstanden,
einverstanden heisst nicht immer angewendet,
angewendet heisst noch lange nicht verinnerlicht.*

(nach Konrad Lorenz, Verhaltensforscher)

So individuell wie Sie

Der lehrbuchmässige Management-Ansatz wäre klar:

- Beurteilung der Grundlagen und Trends.
- Evaluation und Entscheid zu verschiedenen Strategien.
- Planung von Ressourcen und Infrastruktur.
- Operatives Umsetzungskonzept mit Lösungsvarianten.
- Stufen- und zeitgerechte Kommunikation.
- Erfolgskontrolle in Bezug auf Qualität, Zeit und Ertrag.

Und doch klappt es nicht immer ... Darum möchten wir Sie unterstützen. Mit konkreten Taten statt nur zu beraten.

Fachkompetenz als Referenz

Events

- Organisation und Durchführung von zahlreichen mehrtägigen Management-Anlässen, mit bis zu 100 internationalen Teilnehmern
- Planung und Begleitung von über 20 Messe-Auftritten, inklusive Stand-Design, Logistik und Kundenbetreuung

Leadership

- Entwicklung und Leitung von diversen multinationalen Management-Development-Trainings
- Gestaltung und Moderation von Seminaren zu den Themen: Verkauf, Kundenorientierung und Geschäftsstrategien

Interne Kommunikation

- Herausgabe von diversen Mitarbeiterzeitschriften und Newsletters, für Firmen zwischen 100 und 30 000 Mitarbeitenden

Externe Kommunikation

- Kundenumfragen mit tausenden von Kontakten und Rücklaufquoten in der Grössenordnung von 10–75%
- Design und redaktionelle Verantwortung für regelmässig erscheinende Kundenzeitschriften
- Projektleitung für die Erstellung von Broschüren, Corporate Videos und Websites im Bereich B2C & B2B

Medienarbeit

- Verfassung von bisher rund 300 Medienmitteilungen, Journalistenbetreuung, inkl. Radio- und TV-Interviews
- Mehrmalige Krisenunterstützung bei operationellen Schwierigkeiten (Streiks/Katastrophen/Vertragsverhandlungen, Organisationskonflikten)

Ad-hoc-Aufgaben

- Erstellung von über 20 Firmen-Audits (Marketing-Opportunity-Checks) zur Klärung der künftigen Geschäfts-Ausrichtung
- Leitung von Firmen-Tagungen sowie regelmässiger Referateneinsatz an Fachhochschulen für Marketing & Kommunikation

Auswahl von Kunden:

aerlingus.com 

Alemania

Arosa 

asa 
airport services association

aviasecure 
Safety & Security Solutions

careport 
CUSTOMER MOBILITY SERVICES

cargologic 

CGS 

checkpoint 

IGA Air Cargo 
Interest Group Air Cargo Switzerland

JACARANDA
HOPE FOR CHILDREN

IGT 

n|w 
Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

swissport 

TELION 

travel
INSIDE 
DIE SCHWEIZER HANDELSKUNDE FÜR TOURETTIK

marketingdynamics

because communication counts

Mitglied bei:

- *SRV / Schweizerischer Reisebüro-Verband*
- *STV / Schweizer Tourismus-Verband*
- *SMC / Swiss Marketing*
- *IGAC / Interest Group Air Cargo Switzerland*
- *asa / airport service association*

Kontakt:

Marketing Dynamics AG

Stephan Beerli

Hegibachstrasse 38

CH-8032 Zürich

Telefon: +41 (0)44 380 33 33

Mobile: +41 (0)79 638 99 39

beerli@mdynamics.ch

info@mdynamics.ch

www.marketingdynamics.ch

