**Headlines im Foto**

1. Engagiert für Ihre Ziele
2. Vernetzt zielgerichtet und nachhaltig
3. Priorisiert partnerschaftliche und loyale Zusammenarbeit

**Struktur:**

* Alliance Management
* Interims Management
* Business Development
* Über CONANIMA
* Referenzen

CONANIMA ist Ihr Partner für Alliance und Interims Management sowie Business Development

der IT-Branche. CONANIMA (con anima = mit Seele) ist gleichermassen Name und Inhalt

unseres Unternehmens. Wir leben klassische Werte wie Ehrlichkeit und Vertrauen und setzen

uns eine nachhaltig erfolgreiche und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

**Match & Link** ist Ausdruck unserer Mission.

Match: CONANIMA analysiert umfassend Ihre Ausgangslage und entwickelt die passende Strategie.

Link: Zusammenbringen, was zusammen passt und nachhaltigen Erfolg sichert. Mit CONANIMA werden die Voraussetzungen geschaffen, damit Ihre Strategie greift und Ihre Partnerschaften zum Erfolg führen.

**Interims Management**

Als Interimsmanager bringt CONANIMA Erfahrung, Wissen und Fertigkeiten in Ihr Unternehmen ein, solange es nötig ist. Dabei übernimmt CONANIMA die Verantwortung für das Erreichen der gemeinsam definierten Ziele und baut eine Unternehmensstruktur auf, die gesichert ist, auch wenn CONANIMA Ihr Unternehmen wieder verlässt.

* Befristete operative Führungsaufgaben auf Stufe der Geschäftsleitung
* Spezialprojekte der Informationstechnologie
* Aufbau und Go-to-Market für Unternehmenssitz ausländischer Unternehmen in der Schweiz
* Aufbau und Entwicklung der Organisationsstrukturen

**Alliance Management**

Als Alliance Manager entwickelt und baut CONANIMA strategische Allianzen für Ihr Unternehmen auf, um Wettbewerbsziele zu erreichen oder zu erhalten.Neben der Beurteilung der Partner-IST-Situation zeigt CONANIMA Ihnen Potentiale auf und gleicht das Alliance Management mit der Unternehmensstrategie ab.

* Beurteilung der aktuellen Partner-Situation
* Möglichkeiten zur Optimierung bestehender Allianzen
* Aufzeigen von Perspektiven mit neuen Partnerschaften
* Übernahme von operativer Umsetzungsverantwortung
* Langfristige und nachhaltige Begleitung auf strategischer Führungsebene

**CTA: Whitepaper Business Startup Service in Switzerland**

**Unternehmensaufbau und Entwicklung**

Als Berater und Coach entwickelt CONANIMA zielgerichtete Massnahmen zur Weiterentwicklung Ihres Unternehmens oder einzelner Abteilungen. Dabei begleitet Sie CONANIMA bei den Business-Ideen, über die Strategien bis hin zur Umsetzung.

* Go-to-Market Strategien
* Aufbau und Entwicklung Vertrieb und Marketing
* Aufbau und Entwicklung der Organisationsstrukturen
* Change Management
* Coaching

**Über CONNANIMA**

Nichts ist überzeugender als Erfolg. Und: Wertschätzung ist das Fundament für nachhaltigen Erfolg.

CONANIMA versteht unter Erfolg mehr als Gewinnrealisierung. Wir setzen deshalb bei jedem Projekt auf klassische Werte wie

* Verstehen
* Vertrauen
* Fundament
* Aufbau
* Langfristigkeit
* Motivation
* Transparenz

CONANIMA legt Wert auf nachhaltige Entwicklung. Seit 2001 ist CONANIMA von A-Z engagiert auf Ihrer Seite.

**Kurt R. Meier**

Dipl. Ingenieur FH / Wirtschaftsingenieur STV

* Breites IT-Technologiewissen: IT Infrastruktur-Lösungen, IT Service Management, n-Tier Software-Architekturen
* Umfassende Kenntnisse über Business Software und Geschäftsprozess Lösungen
* Knowhow im Bereich „indirekte Geschäfts-Modelle“, Allianzen- und Hersteller-Management im D-A-CH Markt
* Strategie- und Wertschöpfungsentwicklung
* Business Excellence nach EFQM

**Cäsar Pelloli**

Dipl. Ingenieur FH / Wirtschaftsingenieur STV

* Grosse Erfahrung im Management von IT-Verkaufsorganisationen in lokalen und multinationalen Unternehmen
* Ausgewiesener Leistungsnachweis zum Thema Launch neuer Produkte und Aufbau von neuen Verkaufskanälen
* Umfassende Expertise im Aufbau und der nachhaltigen Entwicklung von indirekten Vertriebskanälen
* Langjährige Erfahrung im Projekt- und Change Management

**Vorname Nachname**

Dipl. Wirtschaftsfachfrau VSK / Executive MBA FHO, HTW Chur

* Umfassende Führungserfahrung in der IT-Branche sowie im Bereich Konsumgüter
* Organisations-Entwicklung und Change-Management, Prozessoptimierung, Umsetzung von Reorganisationen
* Key Account Management sowie Aufbau und Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen
* Internal Auditor, Total Quality Management, Assessor für Business Excellence nach EFQM

**Referenzen**

* DBI Services – Region Management Standort Zürich

Verlinkung: <http://www.dbi-services.com/de/dbi-services-und-ihre-mitarbeiter/unsere-mitarbeiter-und-zertifizierten-experten/kurt-meier/>

* Bison Schweiz – Partnermanagement & Technologie Verkauf international
  + (( Referenz zu Bison Schweiz )) GRZ IT Center Linz t

Download Referenzdokument (mit Hinterlegen der E-Mailadresse) [G:\DatLAG\DatALL\LAG Intern\Marketing & Sales\Online Marketing\23 Externe Projekte\CONANIMA\Content\2014 - Referenz Prok. Wilhelm Weidinger, GRZ.PDF](file:///G:\DatLAG\DatALL\LAG%20Intern\Marketing%20&%20Sales\Online%20Marketing\23%20Externe%20Projekte\CONANIMA\Content\2014%20-%20Referenz%20Prok.%20Wilhelm%20Weidinger,%20GRZ.PDF)

* TDMi Schweiz AG – Firmengründung und Strategieentwicklung für CH
* Wolfhound Consulting – Firmengründung & Geschäftsführung
* Becom Informationssysteme AG - Geschäftsführung & Aufbau Strategischer Partnerschaft mit IBM

Download Referenzdokument (mit Hinterlegen der E-Mailadresse) [G:\DatLAG\DatALL\LAG Intern\Marketing & Sales\Online Marketing\23 Externe Projekte\CONANIMA\Content\2014 - Referenz Peter Kusterer.pdf](file:///G:\DatLAG\DatALL\LAG%20Intern\Marketing%20&%20Sales\Online%20Marketing\23%20Externe%20Projekte\CONANIMA\Content\2014%20-%20Referenz%20Peter%20Kusterer.pdf)

* Merkur Kaffee - Beratung IT-Strategie / Projektüberwachung und Coaching
* Arco Software - Unternehmens-Coach, Business-Development, Vertriebspartner-Management