



Manfred Rotach

Formateur et coach

« Pour que l'objectif du coaching soit atteint avec succès auprès des entreprises et de leurs collaborateurs, il est important pour moi, en tant que formateur et coach, de mettre l'accent sur la mise en pratique. »

Profil en bref

Formation commerciale, formation continue de coordinateur de vente et de publicitaire, formation à l'Institut d'économie d'entreprise de Saint-Gall, formation en vente et management avec certificat Mercedes-Benz Suisse SA, formations continues en coaching, présentation et communication.

Domaines d'activité

Tous les thèmes dans les domaines de la vente et de l'après-vente, de la formation, du leadership orienté vers les collaborateurs, du coaching et de la mise en œuvre de programmes dans le domaine de la satisfaction des clients, de la communication orientée vers les solutions, de la formation en salle d'exposition et du coaching des collaborateurs.

Parcours et qualification

Formation d'employé de commerce avec brevet fédéral, formation à l'Institut de gestion d'entreprise (gestion financière, marketing, organisation, contrôle de gestion, gestion du personnel), formation en gestion des ventes chez Mercedes-Benz Suisse SA (planification du marketing, planification ciblée des ventes et direction des collaborateurs de vente), expérience professionnelle au garage de ses parents pendant 20 ans, propriétaire et directeur de l'entreprise avec une équipe de 30 personnes pendant 20 ans.

Depuis 2014, formateur et coach en tant que partenaire associé chez Creogo AG

Langues de travail

allemand et français

Connaissance des branches

Connaissances et expérience intersectorielles