



Viele sind hartnäckig in Bezug auf den einmal eingeschlagenen Weg, wenige in Bezug auf das Ziel.

Friedrich Nietzsche

STEFFEN SCHLATTER

WISSEN

BWL-Studium Uni Saarbrücken, Wirtschafts-Informatik (Prof. Scheer) + Konsumentenmarketing (Prof. Kroeber-Riel)

BWL-Studium Uni Mannheim, Organisation (Prof. Kieser), Marketing (Prof. Raffée), Arbeits- und Organisationspsychologie, Abschluss Dipl.-Kaufmann

ERFAHRUNG

IT-Projekte | Managementenerfahrung | Unternehmer

IT-/HR-Projekte BASF, Mannheimer Versicherung; Key Account Manager IRI Software (US); Senior Account Manager Oracle Deutschland, Thema BI/OLAP/Data Warehouse. Sales Manager, Partneraufbau mit HP, Sun und IBM; Director Central + Eastern Europe, Peregrine Systems/HP.

1999 Gründung SCHLATTER – Training und Beratung, massgeschneiderte Trainings für Businesskunden.

FOCUS Top-Coach 2016 bei Führung, Change und Sales.

MISSION OBJECTIVE

«LAB»-based Training für Führungskräfte und Projekt-Manager, herausfordernder Führungcoach, neben Personalentwicklung (PE) großer Schwerpunkt auf Prozessbegleitung/Organisationsentwicklung (OE) und Coaching.

Struktur und Emotionalität für positive Wachstumsimpulse.