



Der Experte im Bereich Verkauf, verkaufsorientierte Führung, Kundenorientierung und Kommunikation.

**Serge A. Gysi**

Kunden schätzen die Zusammenarbeit mit ihm insbesondere wegen seiner Dynamik, der praxis- und zielgruppenorientierten Art und Weise, Menschen zu fördern und zu fordern. Über die Selbsterkenntnis zur nachhaltigen Veränderung – seine Philosophie, dass die wahre Motivation und Leistungssteigerung eines Mitarbeiters über die Förderung der Talente und Stärken führt, begeistert. Er moderiert und trainiert in Deutsch, Englisch und Französisch.

#### Ausbildung / Qualifikationen

- Dipl. Ausbilder SVEB I
- Lizenziertes STRUCTOGRAM-Trainer 1-2-3
- Zertifizierter Strengths Performance Coach
- Zertifizierter Outdoor Coach
- Kommunikationsberater nach Schulz von Thun
- Dipl. Betriebsökonom GSBA
- Grundausbildung «Gewaltfreie Kommunikation»
- Zertifizierung Insights Discovery Persönlichkeitsanalyse
- Zertifizierung MRG Personal Directions
- Zertifizierung DISG Persönlichkeitsanalyse

#### Bisherige Funktionen

- Sales Manager Deutsche Lufthansa AG
- Sales Manager American Airlines Intl. Inc.
- Country Sales Manager American Express Intl. Inc.
- Sales & Customer Relations Manager General Electric Intl.

#### Selbständige Tätigkeit (seit 2004)

- Gründer und Inhaber der ROBURIS Consulting GmbH, Buchs
- Verkaufsausbildungen in diversen Finanzdienstleistungsunternehmen
- Führungslehrgänge
- Führungs- und Sales-coachings
- Verkaufsseminare «The Challenger Sale»
- Key-note Speaker und Moderationen
- Kundensektoren: Finanz, Industrie, Telecom, Automobil, Versicherung

Die Lebensschule Leistungssport (Zehnkampf / Speer) prägt. Zielorientiert begleitet Serge A. Gysi Menschen auf dem Weg zur Veränderung – dies übergreifend geschäftlich und privat.

E-Mail: [sergegysi@roburis.ch](mailto:sergegysi@roburis.ch), [www.roburis.ch](http://www.roburis.ch)

Tel +41 62 824 88 22 Mobile +41 79 396 75 70

ROBURIS Consulting GmbH, Nellweg 18, CH-5018 Erlinsbach