



ARENA
EXECUTIVE

Ihrem Erfolg verpflichtet





ARENA
EXECUTIVE

Ihrem Erfolg verpflichtet



Seite - 2

Unsere Kompetenzen

Marketing- und Vertriebsentwicklung

Business-Development (Management, Führung, Organisation)

Executive Search | Assessment | Profiling

Coaching | Onboarding

Sparring für Managementfragen | Zweitmeinungen





ARENA
EXECUTIVE

Ausgangslage

Unsere Herkunft prägt unser Selbstverständnis

- 7 Partner/Consultants mit langjähriger Management- und HR Kompetenz (Management, Marketing, Sales)
- Mandate werden grundsätzlich in einer Doppelbesetzung betreut
- Fundierte Marketing- und Vertriebskompetenz mit Schwerpunkt in der Finanzdienstleistungsbranche
- Breite und tiefe Vernetzung, starkes Beziehungsnetz, hohe Kompetenz

Integrierte Lösungen rund um die Themen Mensch & Organisation

- Wir erkennen Ihren Bedarf
- Fokus auf die richtigen Mitarbeiter - für die Umsetzung der richtigen Strategie
- Das Passen der Mitarbeiter ist entscheidend
- Wir orientieren uns an Effektivität und Effizienz

5 Sterne Qualität

- Von uns dürfen Sie eine 5-Sterne-Leistungsqualität erwarten
- Kreativität, Innovation und Produktivität sind unsere Stärken. Wir setzen um!
- Bei unserer Vorgehensweise orientieren wir uns stets an einem 5-Punkte-Programm
- Berater der Arena Executive verfügen über eine fundierte Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz





ARENA
EXECUTIVE

Sie profitieren

Mehr Kunden, mehr Umsatz, bessere Rentabilität

- Wollen Sie Ihre Vertriebsstrategien überdenken und weiterentwickeln?
- Benötigen Sie konkrete Aktionspläne mit Aktivitäten und Maßnahmen zur Strategieumsetzung?
- Brauchen Sie die Erstkonzeption einer Vertriebsstrategie für Ihr Vorhaben?
- Auf Basis unserer langjährigen Erfahrung übernehmen wir den Prozess der Strategieentwicklung, der Vertriebsplanung und Umsetzung / Begleitung in Ihrem Unternehmen.

Wir erzielen Resultate und konzentrieren uns auf das WAS UND WIE

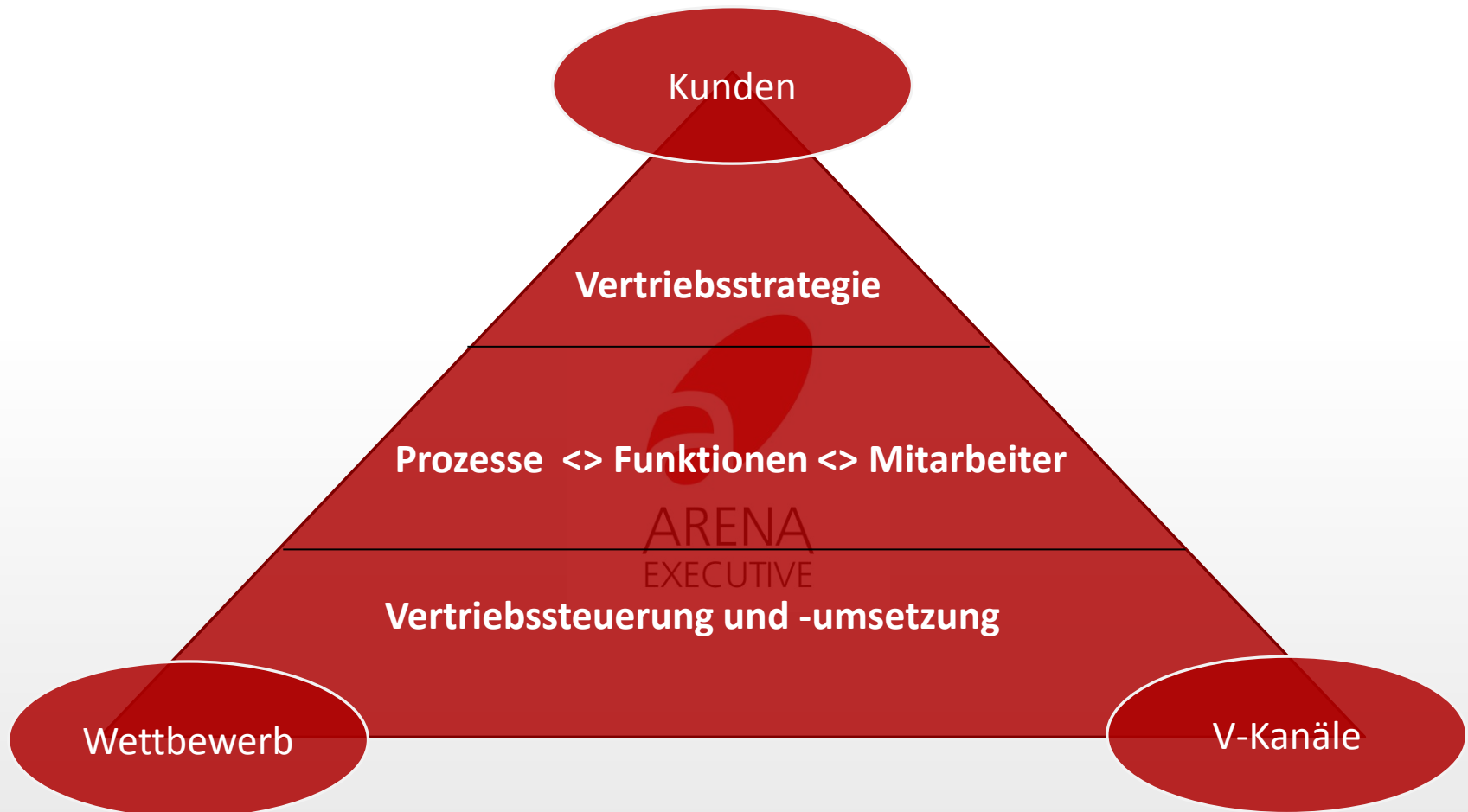
- Differenzierte Channelkonzepte für wichtige Vertriebskanäle / Key Accounts
- Erkennen der Erfolgstreiber und Optimierung der Massnahmen und deren Wirkung
- Optimierung der gemeinsamen Wertkette mit dem Aussennetz (Sales / Broker / Vermittler)
- Sekundäre und primäre Vertriebs- / Absatzpläne (Reflektion, Optimierung, Umsetzung)

Nachhaltige Erfolge

- Unsere Marketing & Vertriebs-Beratungsprojekte zeigen, dass über verstärkte Kundenaktivierung, bessere Positionierung und erfolgreiche Reorganisation von Marketing & Vertrieb eine Steigerung Ihres Umsatzes erreicht wird.
- Wir erleben mit unseren Kunden, dass die Unternehmen und Marken stärker am Markt wachsen, die Kundenbindung erhöht ist, das Cross-Selling-Potenzial stärker genutzt wird und der Umsatz nachhaltig steigt.



Unsere Handlungsfelder





ARENA
EXECUTIVE

Ihrem Erfolg verpflichtet



Seite - 6

Unsere Handlungsfelder

Wettbewerb

Kunden

V-Kanäle

Kunden

Zielgruppenmarketing, Kundenrentabilität und Versicherungsdauer, KVG / VVG – Relation, Kundenzufriedenheit

Wettbewerb / Kanäle

Performance und Rentabilität der Kanäle und Vertriebsmassnahmen, Reflektion der Wettbewerbsfähigkeit im Marktvergleich, Benchmarks

Vertriebsumsetzung

Steuerung, Effektivität und Effizienz, Performance, sekundäre und primäre Vertriebspläne, Mitarbeiterentwicklung und -förderung

Prozesse / Erfolgstreiber

Prozesse und Abläufe bezüglich Performance und Schlagkraft analysieren, Entschlackung und Konzentration auf die Erfolgstreiber

Funktionen / Mitarbeiter

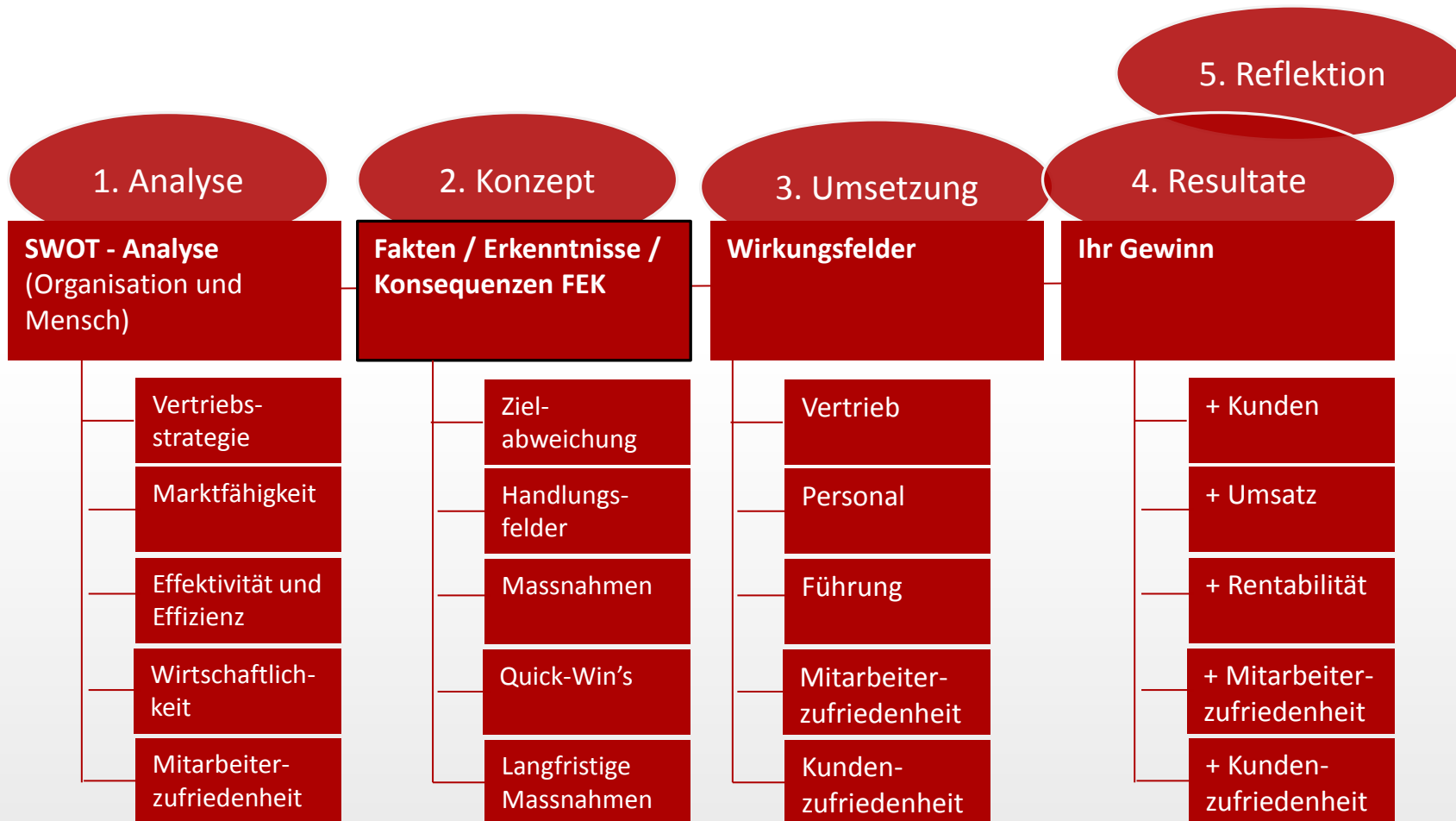
Anforderungsprofile / Ist Profile überprüfen. Die richtigen Funktionen mit den richtigen Menschen implementieren





ARENA
EXECUTIVE

Unser Vorgehen: F E K





Executive Search

Zusammen erfolgreich sein - Mandate

Analyse
(Organisation und
Mensch)

**Gewinnung /
Rekrutierung**

Selektion

Onboarding

Digital

Print

Datenbanken

Netzwerk

Andere

Eignung

Assessment

Fallstudie

Referenzen

Bericht





ARENA
EXECUTIVE

Kontakt

Arena Executive AG | Zugerstrasse 47 | 6330 Cham b. Zug
E-Mail: onboarding@arenaexecutive.ch
Telefon: 041 377 02 02

