



Kurzprofil Kurt R. Meier, Leistungsangebot CONANIMA



Kurt René Meier, Jahrgang 1964

Dipl. Elektro-Ingenieur FH (1988)

NDS Wirtschafts-Ing. STV, Kaderschule St. Gallen. (1992)

Netzwerk: Kiwanis, GRID Lucerne, SKO, Widenmoos, Efficiency Luzern, IBM+diverse IT-Firmen CH.

- Führungserfahrung: 12 Jahre

- Consulting-Erfahrung: 6 Jahre

Seit 2001 Geschäftsführer und Inhaber von CONANIMA. Als Berater und IT-Unternehmer tätig

1998 bis 2001:

Mitglied der GL bei BISON Solution AG. Alliance Executive (Geschäftspartner: Lösungs-, Technologie-, Vertriebspartner, Berater). Internationale ISV-Allianz zu IBM.

Kompetenzen: Software. ERP. Business- & Alliance-Development.

1996 – 1998:

Managementfunktion/Profitcenter-Leitung bei IBM Premium Business Partner. Aufbau Geschäftsbereich im High-End Infrastruktur-Lösungen

Kompetenzen: Sales- & Profitcenter-Management. Reseller-Business. IT-Infrastrukturen, ISV-Partnerschaften

Beraten. Führen. Vermarkten. Das Leistungsangebot.

Beraten.

- ICT Assessments (Betriebs- und Projekt Analysen)
- Lösungsfindung und Beschaffungs-Unterstützung
- Führungs-Coaching in IT Fragen
- Assessments für das Partner-Business

Unternehmer, CEO und CFO fokussieren auf ihr Kerngeschäft, nicht auf Informationstechnologie. CONANIMA beurteilt IT-Betrieb & -Vorhaben, begleitet Projekte als Sachverständige (Beizug von Experten bei Bedarf) und sucht nach passenden Lösungen.

Führen.

- Unternehmensprojekte (operativ und begleitend)
- Projekt-Management / -Steering

Vorhaben wie Aufbau eines neuen Bereichs, Optimierung von Angeboten oder Kauf/Verkauf von Organisationseinheiten begleitet CONANIMA kompetent und flexibel, und setzt diese eigenverantwortlich um.

Vermarkten.

Voll-Service für IT-Firmen: Markteintritt in die Schweiz.

- Gründung/Aufbau Geschäftssitz. Geschäftsführung
- Markt-Analyse, Angebots-Positionierung
- Adaption Leistungsangebot, Businessplan.
- Aufbau/Führung von Vertriebs- und Servicestrukturen

Channel-Business.

- Angebotsgestaltung für den indirekten Vertrieb.
- Gestaltung und Umsetzung von Kampagnen
- Akquisition und Betreuung Geschäftspartnerschaften.

Als lokal vernetzter IT-Unternehmer bieten wir den optimalen Markteintritt. Professionell und zuverlässig.

Partnerschaft mit TimeWinner.

- Verkauf und Anwendungsberatung für das Führungssystem TimeWinner. (www.timewinner.ch)

TimeWinner ist ein schlankes und wirkungsvolles Werkzeug für die Führung von Vorhaben: Risikomanagement, Projektfortschritt, Entscheide werden dokumentiert, die Führungsqualität massgeblich gesteigert.

CONANIMA wird ein Software as Service Angebot mit TimeWinner und anderen ausgewählten Lösungen anbieten.