



Führungs- und Vertriebsunterstützung

Christian Liechti hat als **bankcrafter** während mehreren Monaten in einem 40%-Teilzeitpensum Reto Hauri, Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Reitnau-Rued, in Vertriebsthemen unterstützt und begleitet.

Neben dem Sparring bei strategischen Fragen, hat der **bankcrafter** in dieser Zeit die Bereinigung und Optimierung der Kundenportfolios aktiv begleitet und umgesetzt.

„Christian Liechti hat neue Sichtweisen auf den Vertrieb ermöglicht und gleichzeitig die Umsetzung unserer Aktivitäten vorangetrieben.“

Reto Hauri

Individuelle Ausbildungssequenzen

Mit individuellen Ausbildungssequenzen wurde der Restart zur aktiven Nutzung der digitalen Beratungspräsentation vorangetrieben. Die zielorientierte Bedürfnisanalyse und strukturierte Dokumentation zur angestrebten künftigen Potenzialausschöpfung wurden in weiteren Sequenzen aufgegriffen.

Teamentwicklung

Gleichzeitig hat Christian Liechti in dieser Zeit einen digital unterstützten Teamentwicklungsprozess begleitet. Damit wurden neben den unterschiedlichen Sichtweisen zu Vertriebsaktivitäten auch das gemeinsame Verständnis über die Zusammenarbeit im Team reflektiert. In diesem Prozess war ebenfalls die neue Leiterin Vertrieb, Regula Lüthi, aktiv involviert. Durch den sogenannten explorativen Dialog hatte sie die Gelegenheit die Bank und das Team bereits vor dem Stellenantritt kennenzulernen.

„Der digital unterstützte explorative Dialog hat mich auf dem Weg ins neue Team begleitet.“

Regula Lüthi

Onboarding neue Leiterin Vertrieb

Neben dem ordentlichen Onboarding-Prozess haben weitere Aktivitäten den Einstieg von Regula Lüthi erleichtert. Dank seiner Informatik-Expertise konnte der **bankcrafter** bei der MS Teams Einführung unserer

Bank beratend zur Seite stehen und gleichzeitig weitere wichtige Basisarbeit zur Effizienzsteigerung leisten.

„Das gezielte Onboarding ist eine enorme Erleichterung, schafft Klarheit und Sicherheit für alle Beteiligten und: ab dem ersten Tag mehr Zeit für Mitarbeitende und Kunden.“

Regula Lüthi

Grundlagen Vertriebskonzept

Mit der frühzeitigen konzeptionellen Vorbereitung des neu zu erstellenden Vertriebskonzeptes, standen der neuen Vertriebsleiterin bereits zum Start die wichtigsten Elemente zur künftigen Vertriebsorganisation zur Verfügung.

Nach der gemeinsamen Weiterentwicklung konnte der Bankleitung nach kurzer Zeit ein Vertriebskonzept vorgelegt werden, das den Vorstellungen der neuen Hauptverantwortlichen entspricht.

„Fundiertes Fachwissen, Strategiekompetenz, Erfahrung und Leidenschaft im Vertrieb, das zeichnet Christian Liechti als lösungsorientierten Sparringpartner und Umsetzer aus.“

Reto Hauri

über **bankcrafter**

Schon mehr als 50 Banken haben von der Erfahrung der **bankcrafter** profitiert. Sei es durch die gezielte Mitarbeit im Team, als Begleitung von Führungskräften, Sparring von Bankleitungen oder durch die Unterstützung von Mitarbeitenden bei der persönlichen und fachlichen Entwicklung (hidden mentoring).

Das Themenfeld Vertrieb und dessen individuell abgestimmte Transformation und Transition in die Zukunft, bildet eine der Kernkompetenzen von **bankcrafter**

Vorgefertigte Konzepte und Lösungen kennen wir nicht. Jedes Engagement orientiert sich an operativen Bedürfnissen und strategischen Zielen der Bank.

Fundiertes Bankfachwissen, langjährige Erfahrung und professionelle Umsetzung von Veränderungsprozessen zeichnen **bankcrafter** aus. Sie stehen ein für die neue Arbeitswelt.

