

Profil

Das Projekt wird begleitet von **Robert Müller**



Managing Partner
Compagon GmbH & Co. KG
Im Digitalen Zukunftszentrum
Im Schleifrad 8, 88299 Leutkirch

M +49 160 718 8372
E rm@compagon.com

| Ausbildung | Berufliche Erfahrungen | Ausgewählte Projekte und Tätigkeiten | Schwerpunkte |
|--|--|---|---|
| <p>dipl. Bankbetriebswirt Management (ADG)</p> <p>dipl. Bankbetriebswirt (Bankakademie)</p> <p>Vertriebstrainer (GGB)</p> | <p>seit 10/2019 Compagon GmbH & Co. KG Managing Partner</p> <p>zwischen 01/2006 und 09/2019 Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG (aus der Fusion Leutkircher Bank eG und Volksbank Allgäu-West eG)</p> <p>Bereichsleiter Marketing- und Vertriebsmanagement inkl. Kundenservicecenter</p> <p>Zusätzlich verantwortlich für das zertifizierte Qualitätsmanagement nach DIN ISO 9001</p> <p>Prokurist</p> <p>Zwischen 2006 und 2010 sowie 2012 und 2013 OSB Volksbank Immobilien GmbH Geschäftsführer (zusätzlich)</p> <p>Zwischen 06/2004 und 12/2005 4P Training GmbH Vertriebstrainer</p> | <p>Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG</p> <ul style="list-style-type: none">• Strategieprozesse• Unternehmensentwicklung• Vertriebs- und Marketingkonzepte• Gesamte Vertriebssteuerung inkl. Planung, Reporting, Maßnahmen• Online-Vertrieb, Mobile-Banking• Markenbildung, Corporate Identity• Werbekonzepte kanalübergreifend• Veranstaltungsformate• Kundenservicecenter (KSC)• Beratungsqualität• Zertifiziertes Qualitätsmanagement• Beschwerdemanagement• Personalführung und -entwicklung <p>• Nahtstelle zum Digitalen Zukunftszentrum Allgäu-Oberschwaben</p> <p>Projekte in der genossenschaftlichen Finanzgruppe:</p> <ul style="list-style-type: none">• Smart-Data-Projekte• Qualität im Kundengeschäft• Kundenbindungsprojekte• Zukunftsvorsorge <p>Referent/Speaker für:</p> <ul style="list-style-type: none">• Qualitätsmanagement• Vertriebsmanagement,• Strategieentwicklung mit agilen Methoden | <ul style="list-style-type: none">• Managementsparring, Coaching• Strategieentwicklung, Umsetzung• Innovative Konzepte und Geschäftsmodellentwicklung• Emotionales Vertriebs- und Marketingmanagement• Vertriebssteuerung mit wirksamen Sales-Stories• Marketing: Marke & Vermarktung• Kundenorientiertes Qualitäts- und Beschwerdemanagement• Kundenfokussiertes ServiceCenter• Projektmanagement, Moderation• Führungsarbeit, Werkzeuge• Netzwerkarbeit |
| <p>Ergänzende Tätigkeiten</p> | | | <p>Mich begeistert</p> <ul style="list-style-type: none">• Neus zu entwickeln und dabei tolle Ideen in Wirkung zu bringen• Vernetztes Denken und Handeln für hohe Qualität und erfolgreichen Vertrieb mit Herz• Vertriebliche Wirksamkeit durch zukunfts-fokussierte Unternehmensentwicklung |