

**Internationalität:** Wohnen und Arbeiten: CH, USA, UK; Arbeiten: D, NL, S, F, I; Global  
**Ausbildung:** Yale University (B.Sc.), London School of Economics (M.Sc.)  
**Sprachen:** Englisch (Muttersprache); Deutsch (fließend in Wort und Schrift)  
**Kontakt:** bwall@bluewin.ch, +41 79 356 8733

**Berufserfahrung, Zusammenfassung (35 Jahre)**

<b>Feb 2021 – bisher</b>	Dozent in Diversity, Change und Organisation, HKV Aarau und HSO Wirtschaftsschule
<b>Sep 2013 – bisher</b>	Dozent in Strategie, HR und Volkswirtschaft, HWZ, ZHAW und Business School Lausanne
<b>Sep 2017 – Sep 2020</b>	Senior Manager, KPMG Schweiz, Strategic Risk Assessment (Freiberuflich)
<b>Dez 2010 – Nov 2012</b>	Programm Direktor und Key Account Mgr., Management-Weiterbildung, Universität St.Gallen
<b>Okt 2005 – Mär 2010</b>	Key Account Manager (u.a. GM) and Teamleiter (6 Account Managers), KPMG CH
<b>Okt 2007 – Sep 2009</b>	Auto-Branche Executive (Marketing, Verkaufsunterstützung, Studien) KPMG Europa
<b>Nov 2002 – Mär 2010</b>	Projektleiter (u.a. Einführung LMS, Audit-Strategie, Wissensmanagement), KPMG CH
<b>Mai 1999 – Dez 2001</b>	Teamleiter Wissensmanagement (Akquise, Führung) KPMG Consulting AG
<b>Mai 1992 – Feb 1999</b>	Projektleiter / Berater, Abegglen Management Consultants, Volketswil / Zurich
<b>Jun 1989 – Mär 1992</b>	Assistent zum Abteilungsleiter / Stabstelle-Mitglied, UBS Zurich
<b>1983 – 2012</b>	Dozent in Betriebs-/Volkswirtschaft (u.a. Uni St.Gallen, HTW Chur, viele MBA-Programmen)

**Profil****Persönliche Stärken**

Beziehungsaufbau, konzeptionelles und analytisches Denken, Verkörperung der Rolle und der Firma, Commitment, Hilfsbereitschaft, ständiges Lernen, Geben und Nehmen vom Feedback, multikulturelle Beziehungen, Willensstärke, Selbstorganisation, Leistungsfähigkeit

**Berufliche Stärken**

Zuhören, Motivieren / Aktivieren / Überzeugen, Kunden- und Zielorientierung, Planen und Organisieren, Umsetzen, Netzwerken und Brückenbau, "intreprenurial", Kommunizieren, Agieren

**Kernfähigkeiten**

1. Strategie / Mission / Vision / Geschäftsmodell
2. Personal- / Organisationsentwicklung
3. Stakeholderbeziehungen / Marktbearbeitung
4. Change / Kommunikation / Weiterbildung

**Werte**

Integrität, Identifikation, Zuverlässigkeit, Win-Win

**Prioritäten im Leben**

Dinge in Bewegung bringen; Familien-, Team- und Gemeinschaftsgeist; Internationalität; Kultur; Sport

**Erfahrung in Management-Funktionen**

**Strategie:** Formulierung, Umsetzung, Controlling

**Organisation:** Prozesse (Produktentwicklung, Sales, Reporting), Strukturen (Management, Sales)

**Marketing:** Ziele, Planung, Kampagne

**Sales:** Ziele, Key Account Management, Customer Relationship Management, Channel Management

**IT:** Anforderungen, Spezifikationen, Vendor-Auswahl, Einführung (Prozess, Training, Kommunikation)

**HR:** Zielsetzung, Training, Skills Gap, Rekrutierung

**Wissensmanagement:** Ziele, Methoden, Tools

**Kommunikation:** Anspruchsgruppen-Analyse, Konzepte, interne und externe Initiativen

**Projektmanagement:** Ziele, Organisation, Planung, Reporting / Controlling

**Branchen-Erfahrung**

**Finanzielle Dienstleistungen:** Banken, Versicherung

**ICE:** Telekommunikation, Software

**Industrie:** Chemie, Engineering, Pharma, Auto

**Konsumgüter:** Detailhandel, Konsumgüter

**Professional Services:** Management-Beratung, Audit

**Zehn Veröffentlichungen** in Zeitschriften; **7 Bücher** zur Autobranche, Handel, Bergregionen, VWL