

Sergio Zyman

Ehemaliger Globaler Marketingchef Coca-Cola & Experte für globales Marketing, Markenpolitik und Strategie

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Sergio Zyman ist Gründer und Vorsitzender der Zyman Group sowie ehemaliger Marketingchef der Coca-Cola Company. Im Laufe von mehr als 30 Jahren praktischer Marketingerfahrung hat er eine Reihe revolutionärer Leitsätze entwickelt die bewiesenermaßen Marketingstrategien in positive Unternehmensergebnisse umwandeln. Leidenschaftlich befürwortet er eine Vision von wissenschaftlichem, prozess-bezogenem Marketing als Grundlage für Verkäufe und Gewinne und als Kernstück eines Unternehmens. 2008 verlieh ihm die Asociacion Nacional de la Publicidad eine Auszeichnung zu Ehren seines Lebenswerkes.

"Einer der drei besten Marketingexperten des 20ten Jahrhunderts" - Time Magazine

Im Einzelnen

Zyman absolvierte einen Executive MBA an der Harvard Universität und studierte an Hochschulen in London, Paris und Jerusalem. 1998 wurde er durch die UJA-Federation zum Mann des Jahres gewählt. Seine Erfahrungen als Meister der Vermarktung schließen Führungs-positionen bei Pepsico und Procter & Gamble mit ein. Am besten bekannt und international respektiert ist er jedoch durch sein gewagtes Handeln bei Coca-Cola, wo er die gesamte Marketingstrategie neu entwarf und das weltweite jährliche Volumen von 9 Milliarden auf 15 Milliarden verkaufte Kästen anhob - die explosivste Wachstumsphase in der Geschichte das Unternehmens.

Seine Vorträge

Als Marketingvisionär und Mann, der der Marke Coca-Cola wieder neue Spritzigkeit verlieh, fordert er seine Zuhörer auf deren Marketing-strategien zu überdenken und liefert ihnen die Grundstruktur Kunden besser und genauer zu verstehen und Wachstum zu fördern. Er bietet seinem Publikum praktische Beweise und passende Strategien wie Marketingziele unternehmerisches Handeln lenken sollten. Außerdem erklärt er wie auf Recherchen basierende, ergebnisorientierte Unternehmensstrategien und Marketing dabei helfen können Expansion zu beschleunigen.

Sein Vortragsstil

Der Querdenker und Meister unkonventioneller Weisheiten wird als einer der dynamischsten und charismatischsten Redner gefeiert. Mit seinem kreativen Genie und seinem dynamischen, unvorhersehbaren Stil magnetisiert er sein Publikum. Er scheut sich nicht davor sein Publikum herauszufordern und einen kontroversen Standpunkt zu vertreten.

Themen

- Eine schlechte Wirtschaftslage: Die Ausrede eines faulen Händlers
- Privates Beteiligungskapital: Es geht nicht darum "das Geschäft zu managen"
- Ertragsorientiertes Wachstum beschleunigen: "Renovate Before You Innovate"
- Wie Unternehmen sinnvoll nach Lateinamerika verkaufen
- Die neue Zukunft des Marketings annehmen um Gewinnsteigerungen zu

erzielen

Kunden und deren Endkunden verstehen heißt mehr verkaufen

Sprachen

Er referiert auf Englisch oder Spanisch.

Möchten Sie mehr erfahren?

Für ausführlichere Informationen rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail.^Wie können Sie den Redner/die Rednerin buchen?Per Telefon oder E-Mail.

Publikationen

2004Renovate Before You Innovate: Why Doing the New Thing Might Not Be the Right Thing

2002The End of Advertising As We Know It

2001Emotional BrandingPersonal Brand BuildingThe End of Marketing As We Know It

2000Building Brandwidth