



## Lebenslauf «Pascal» «Groux»

Meine drei Kernthemen:

- Marketingstrategien
- Onlinemarketing
- Vertriebsmanagement

Vorname, Name, Jahrgang	Pascal Groux, 1975
Unternehmen mit Internetseite	<ul style="list-style-type: none"><li>• EasyToMarket <a href="http://www.easytomarket.ch">www.easytomarket.ch</a></li></ul>
In dieser Region bin ich tätig	<ul style="list-style-type: none"><li>• DACH-Region</li></ul>
Wie und warum ich Unternehmer wurde	Nach vielen Jahren in leitender Funktion wollte ich den KMUs nicht nur Produkte und Dienstleistungen verkaufen, sondern sie aktiv beim Aufbau einer professionellen Vermarktung unterstützen.
Darauf bin ich stolz	Ich habe EasyToMarket von Null aufgebaut, und dies ohne Investor.
In diesen unternehmerischen Fragen kann ich meine Unternehmerkollegen unterstützen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufgrund meiner Erfahrung und meines Fachwissens kann ich sehr viel über effiziente Marketing- und Vertriebsmassnahmen vermitteln und in einem Unternehmen implementieren. Das bedeutet auch, dass ich bereits mit wenig Ressourcen einiges erreichen kann.</li></ul>
In dieser Region kann ich andere Unternehmer unterstützen	(Fast) in der ganzen Schweiz, da ich auch fließend Französisch spreche. Nur mit dem Italienisch klappt es noch nicht so ganz.
Schlüsselherausforderungen, die ich als Unternehmer gemeistert habe	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufbau eines Unternehmens (Startup)</li><li>• Anpassung der Leistung aufgrund von Marktveränderungen</li><li>• Professionalisierung und Restrukturierung einer Vertriebsorganisation</li><li>• Digitalisierung des Vertriebes</li><li>• Aufbau eines Partnernetzwerkes</li></ul>
Lebensmotto	Zahlen und Fakten sind mir sehr wichtig, aber es braucht auch positive Emotionen, um Berge versetzen zu können.
Neben meiner Experten- Leistung habe ich Freude, wenn von mir folgende Produkte und Dienstleistungen gekauft werden	Ich gebe sehr gerne mein Wissen weiter, deshalb führe ich jährlich sehr viele Schulungen und Coachings durch.