

SPEAKERPROFIL



Schafft Klarheit im Vertrieb

Mein Name ist Patrick Utz und ich schaffe Klarheit im Vertrieb

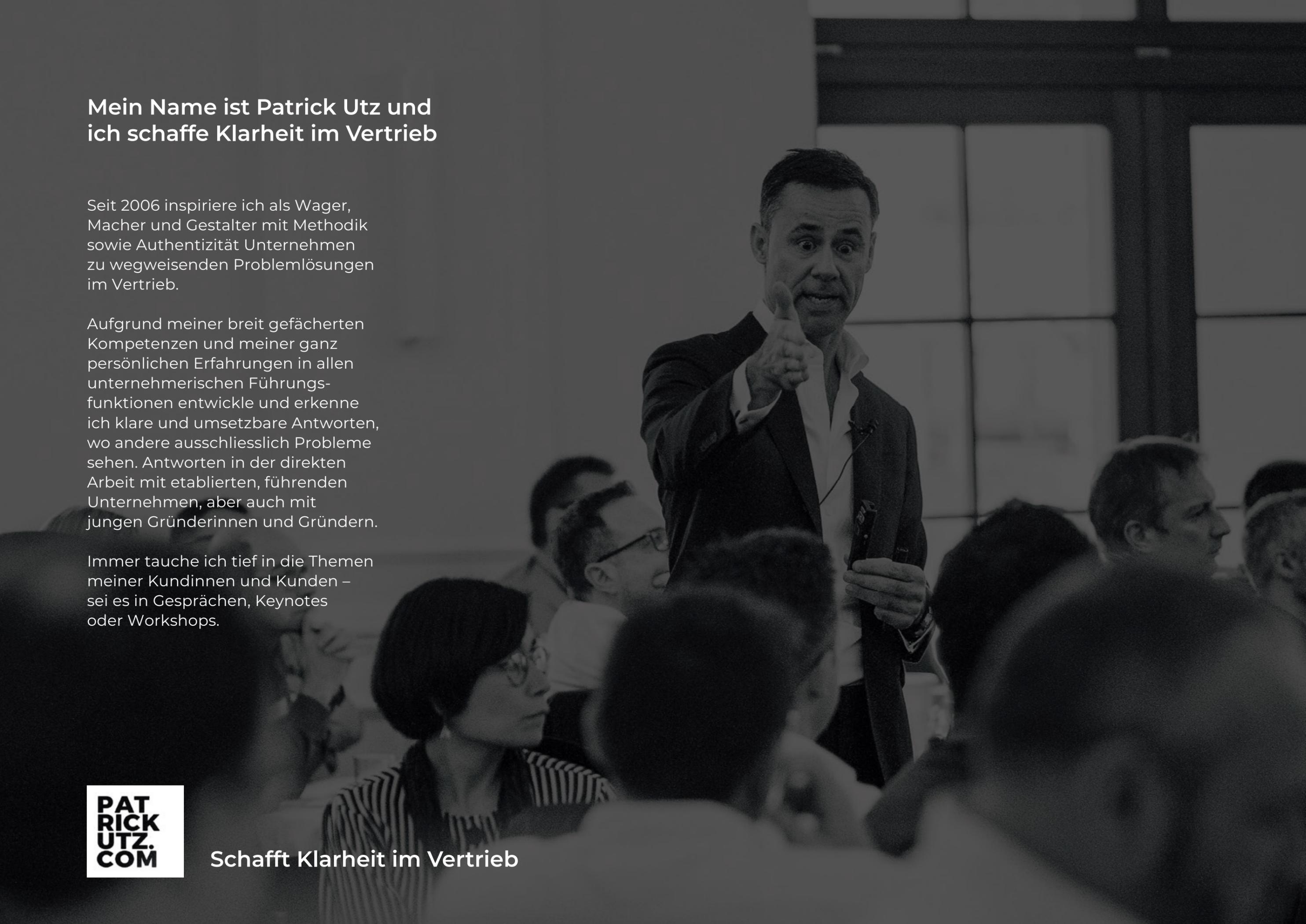
Seit 2006 inspiriere ich als Wager, Macher und Gestalter mit Methodik sowie Authentizität Unternehmen zu wegweisenden Problemlösungen im Vertrieb.

Aufgrund meiner breit gefächerten Kompetenzen und meiner ganz persönlichen Erfahrungen in allen unternehmerischen Führungsfunktionen entwickle und erkenne ich klare und umsetzbare Antworten, wo andere ausschliesslich Probleme sehen. Antworten in der direkten Arbeit mit etablierten, führenden Unternehmen, aber auch mit jungen Gründerinnen und Gründern.

Immer tauche ich tief in die Themen meiner Kundinnen und Kunden – sei es in Gesprächen, Keynotes oder Workshops.

**PAT
RICK
UTZ.
COM**

Schafft Klarheit im Vertrieb



Was mich von anderen unterscheidet

Rückblickend, war mein Leben als Sohn einer Unternehmerfamilie vorbestimmt. Vielleicht stieg ich gerade deshalb im letzten Gymnasialjahr aus und brach mit allen Erwartungen.

In der praktischen Tätigkeit konnte ich schnell Fuss fassen und bildete mich abends und an Wochenenden an der Fachhochschule und in Executive Programmen weiter. Am meisten aber lernte ich in der Praxis, wo ich zusehends mehr Verantwortung übernehmen konnte.

Nach ersten Lehrjahren im Familienunternehmen folgten Stationen in Marketing, Kommunikation, Verkauf und General Management. Ich arbeitete für Unternehmen wie Ogilvy, Mars, Bally, Gruppo Campari, Underberg, Absolut und Rémy Cointreau.

In meiner Arbeit ging es immer darum, Unternehmen und Marken stärker zu positionieren, die Distribution auszubauen, Vertriebsorganisationen aufzubauen, Zustände zu verändern und Menschen als Vorbild zu führen.

Später dann, veränderte ich in geschäftsführenden Positionen ganze Unternehmen und machte sie erfolgreicher und profitabler.



WAGEN, MACHEN und die unternehmerische Zukunft GESTALTEN

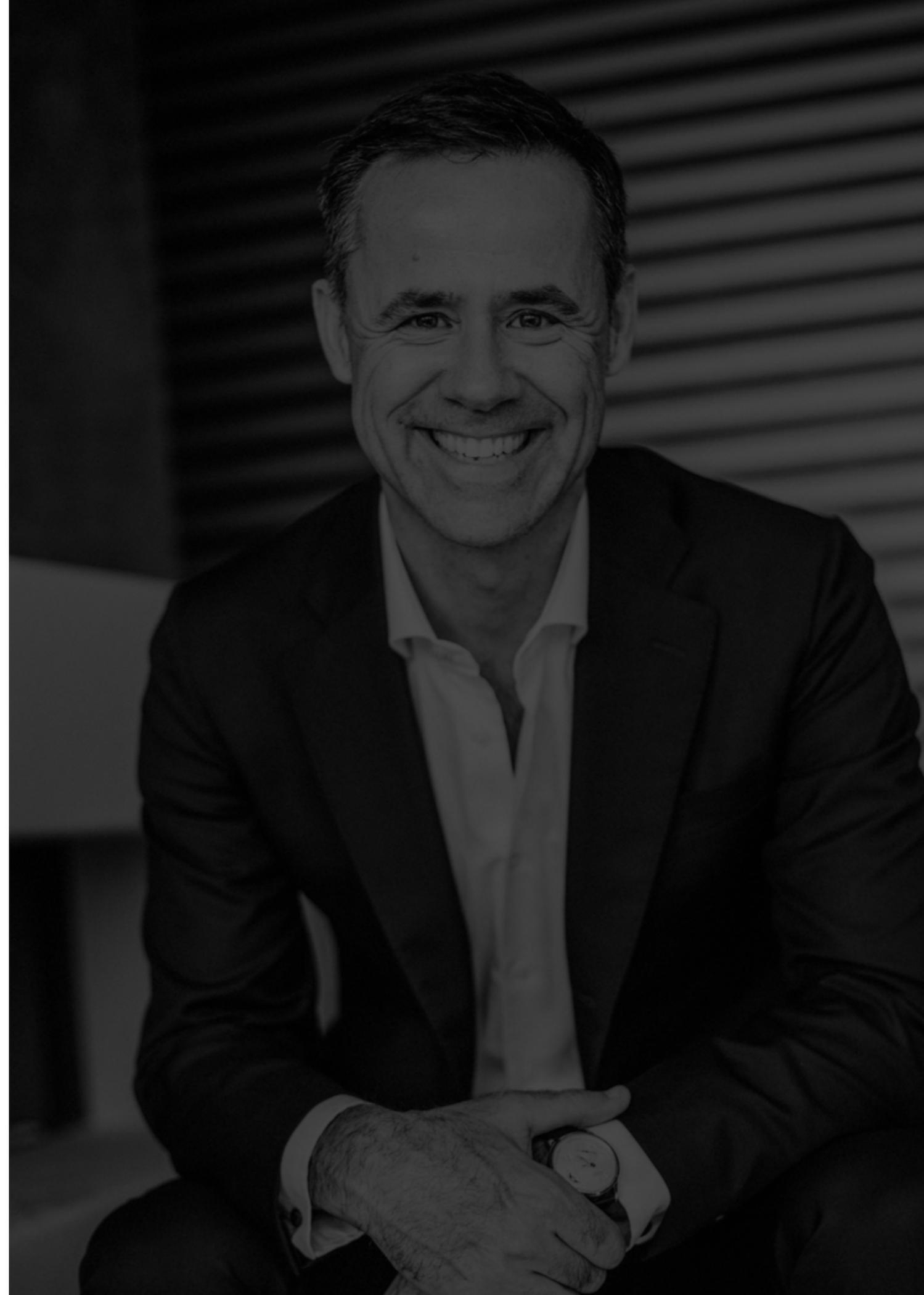
Mit einem prall gefüllten Rucksack wagte ich 2006 den Sprung in die Selbstständigkeit. Gemeinsam mit einem Geschäftspartner gewannen wir UnternehmerInnen und GeschäftsführerInnen der DACH-Region dafür, gemeinsam den Wirkungsgrad ihrer Verkaufsorganisation zu erhöhen.

Digitalisierte Verkaufsprozesse, neue Geschäftsmodelle, die zunehmende Komplexität der Produkte, Start-ups und Gamechanger, aber auch Social Media und die digitale Kommunikation haben den Wettbewerb in den letzten Jahren stark geprägt.

Beide, Verkauf und Marketing, greifen heute mehr denn je Hand in Hand und die Komplexität in der Umsetzung ist deutlich gestiegen. Eine isolierte Betrachtung der beiden Disziplinen funktioniert nicht mehr. Und Befähigung alleine reicht nicht mehr aus.

Um diesen neuen Anforderungen gerecht zu werden, habe ich mein Angebot geschärft und mich 2018 ein zweites Mal neu aufgestellt.

Gemeinsam mit den Verantwortlichen WAGE ich auf Augenhöhe einen kritischen Blick auf deren Vertriebsthemen wie (internationale) Skalierung, Leadgenerierung, Conversion, Vertriebseffizienz, Talententwicklung und Rekrutierung. Bevor wir dann gemeinsam MACHEN und die Zukunft des Unternehmens GESTALTEN.



Inspirieren, Wege aufzeigen und konkrete Handlungen auslösen

Meine aktuellen Keynotes beschäftigen sich mit folgenden Themen und Problemstellungen.

WAGEN, MACHEN und die unternehmerische Zukunft selbstbestimmt GESTALTEN

In den Geschichten von drei UnternehmerInnen erkennen wir unsere eigenen Herausforderungen und wie wir mit diesen erfolgreich umgehen können. Ehrlich und direkt. Konkrete Handlungsanweisungen machen Lust auf Umsetzung.

Was Sie im Verkauf unbedingt machen sollten

Anhand von Fakten aus der Praxis erkennen wir die Stellschrauben im eigenen Vertriebsprozess. Wir erarbeiten erste Vorgehensweisen.

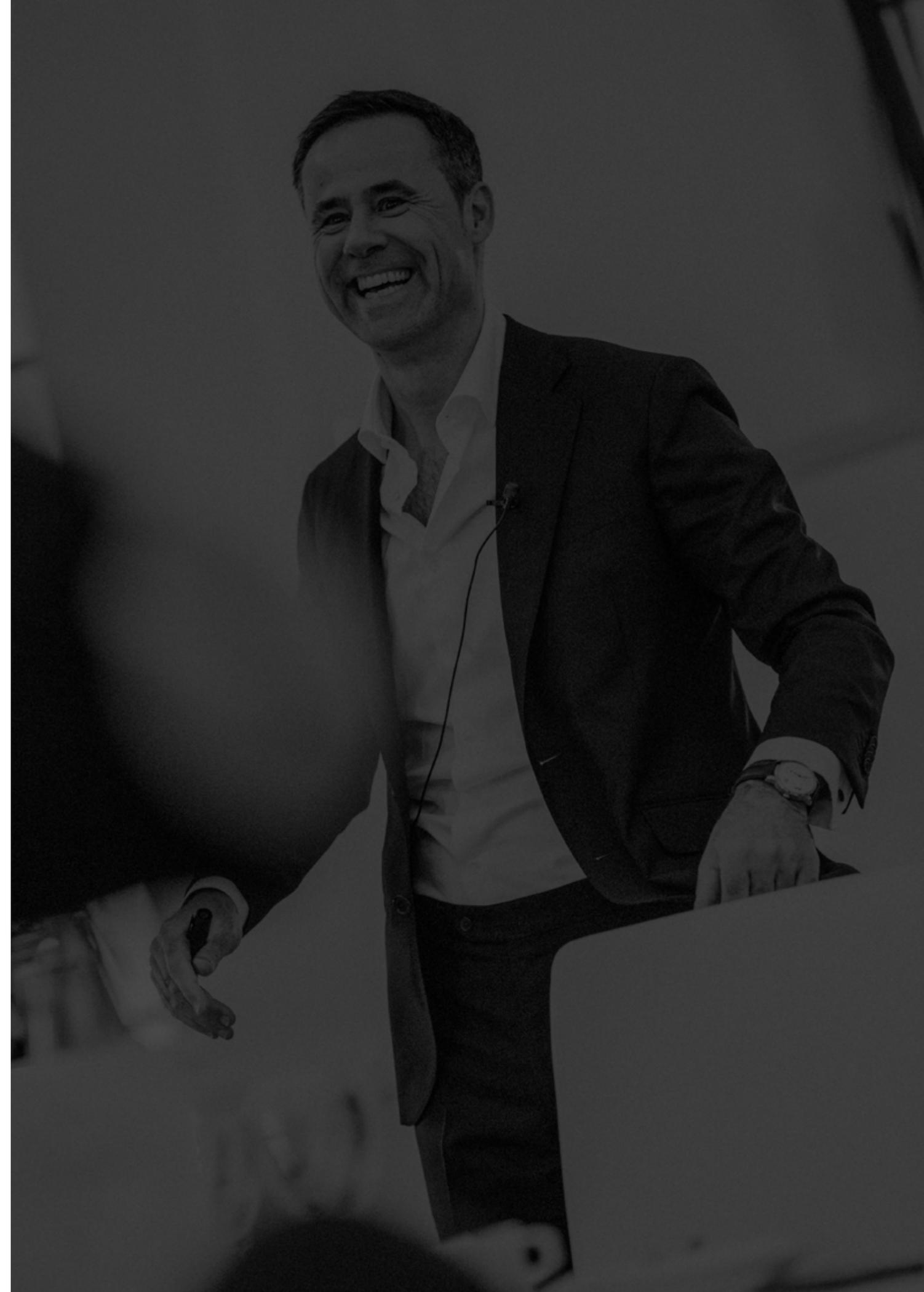
Weitere Beispiele im Themenfeld

Unternehmertum:

- Die Archetypen des Unternehmertums
- Woran Unternehmer:innen scheitern
- Die unternehmerische Zukunft gestalten
- Wie Sie nachhaltig wachsen werden
- Wie Sales Excellence in der Praxis funktioniert

Beispiele im Themenfeld Verkauf:

- Erfolgreich Kunden gewinnen
- Was Sie im Verkauf unbedingt tun sollten
- Wie Sie nachhaltig wachsen werden
- Effektivität - Analog und Digital im Mix



Wertvolle Einblicke und relevante Umsetzungserfahrungen

Zu meinen Kunden gehören inzwischen mehr als 400 Unternehmen im DACH Raum. Die meisten davon aus dem Mittelstand, inhabergeführt und erfolgreich. Ergänzt wird mein Kundenportfolio durch bekannte Start-ups und börsennotierte Branchenleader. Allen gemeinsam ist der Anspruch, besser zu werden.

Ferner arbeite ich seit 2019 am Innovation Hub der Universität Zürich und begleite als Vertriebsexperte geförderte Start-ups.

Für die HSG Universität St. Gallen habe ich am Sales Reskilling Programm mitgearbeitet und gecoacht.

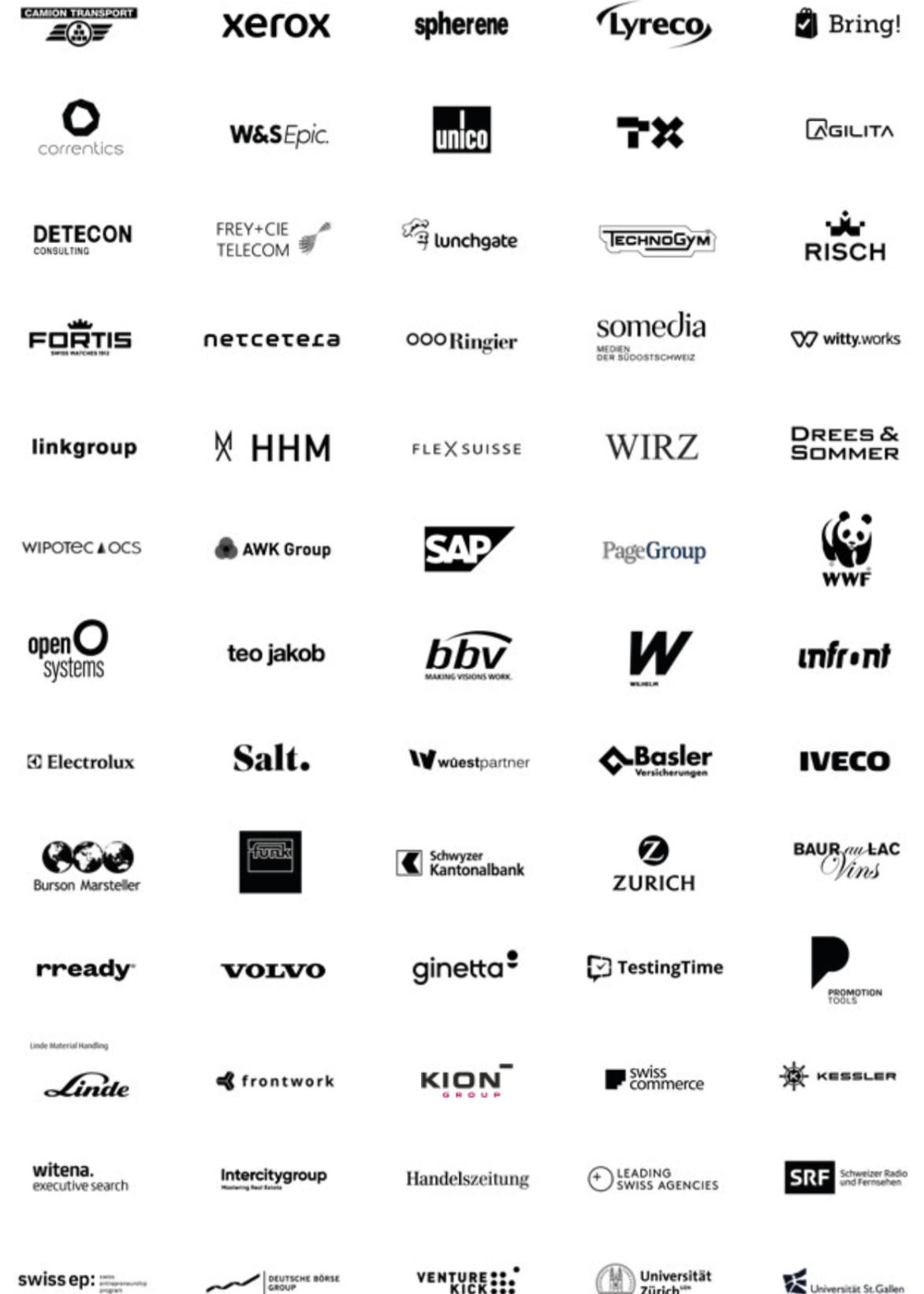
Gemeinsam mit dem Venture Hub der Frankfurter Börse haben wir Investoren für Start-ups mit Exit Potenzial gefunden.

Für das Swiss EP habe ich mit Unternehmerinnen aus 3 Kontinenten an ihren vertrieblichen Herausforderungen gearbeitet.

Im Sommer 2023 führen wir eine gross angelegte Studie zum Thema «Unternehmertum und Verkauf» durch.

Und ich arbeite an meinem Buch «Schlau machen», das im Frühjahr 2024 bei Murmann Publishers erscheinen wird.

Es gibt viel Relevantes zu erzählen.



Was andere über mich und meine Arbeit sagen

«Patrick Utz hat mit seiner Keynote begeistert.
Die Begeisterung für grosse Ziele ist heute
noch präsent. Danke!«
Fred Köhler, CEO, Wipotec (D)

«Umfassend, mutig, kompetent, persönlich und
motivierend. Kann ich nur empfehlen.»
Samuel Berger, Partner und Board Member
Witena Business Advisory (CH)

«Die Konsequenz: Wachstum!»
Rolf Jufer, Member of the Board, Funk Gruppe (CH)

«Er konzentriert sich auf das Wesentliche
und kennt die Stellschrauben.»
Florian Ilgen, Unternehmer und Speaker (D)

«Patrick Utz hat einen unglaublichen Erfahrungsschatz.
Er denkt nicht nur mit, sondern auch voraus.»
Franziska Schaadt, Unternehmerin (NL)

«Patrick versteht es, die Menschen zu begeistern.
Er ist vertrauenswürdig und Experte seines Faches.»
Jim Ince, Associate Partner, Michael Page Group (CH)

«Patrick Utz ist ein Schnelldenker, ein lösungs-
orientierter Macher, humorvoller Coach und
äusserst erfahrener und integrierender Unternehmer.»
Patrick Kappeler, Unternehmer (CH)

«Wenn man weiss, wie es geht,
sieht es immer so einfach aus.»
Dominik Risch, Unternehmer (LI)



«Es gibt viele Bücher und Kurse über Sales. Aber nichts war
effizienter und erfolgreicher als die Arbeit mit Patrick. Dank
seiner Erfahrung und der stetigen Begleitung war ich fähig,
TestingTime in weniger als 5 Jahren von 250K auf 3 Millionen
Umsatz zu skalieren.»
Reto Lämmli, Unternehmer, Testingtime AG

Oder möchten Sie lieber bis an die Grenzen des Machbaren gehen?

In all den Jahren habe ich nicht nur mit meinen Kundinnen und Kunden die Grenzen des Machbaren ausgelotet, sondern auch meine eigenen. Weit über die eigene Komfortzone hinaus.

Diese wertvollen Erfahrungen fließen gezielt in meine Arbeit ein: als Ermöglicher und Vorbild, und um neue Betrachtungsweisen über die eigenen Herausforderungen zu erhalten.

Dabei geht es um Themen wie Ziele setzen, systematisch auf ein Ziel hinarbeiten, Grossartiges erreichen, an Herausforderungen wachsen und durchhalten - auch wenn es mal schwierig oder sogar schmerzhaft wird.

Die wichtigsten Stationen waren bisher:

- Powerman Duathlon, 190 km über die Langdistanz in Zofingen
- North Pole Marathon, die ganze Marathon-distanz direkt am berücktingten 90. Breitengrad
- Island, 250 km mit dem Rucksack quer durch Sand, Geröll und Sommerstürme
- The Race, 260 km in weniger als 24 Stunden entlang der rauen Nordküste Irlands
- Swissman Xtreme Triathlon, 5'400 Höhenmeter von Brissago auf die Kleine Scheidegg
- Tortour Ultra Cycling, 1'000 km im Team nostop rund um die Schweiz
- Rockman Swimrun, 55 km quer durch die Fjorde und verschneiten Bergseen Norwegens
- Celtman Xtreme Triathlon, 245 km durch Quallenschwärme und das karge Schottland



The Criteria of Decision Makers

- Know the key decision makers and meet them in person to build trust
- Try to avoid (top) large companies, prefer mid-sized and owner-run business
- Understand the needs of your customers to become more relevant

FROM 0 TO UNICORN
Foundation for
Entrepreneurs

FOR HIGHFLYERS
Startup
Incubator &
Accelerator

**PAT
RICK
UTZ.
COM**

VENTURIZE AG für Unternehmertum und Vertrieb
Seestrasse 91, 6052 Hergiswil, Schweiz
Web patrickutz.com