

# Beraterprofil Klaus J. Aumayr

MSG Management Systems St. Gallen

# Beraterprofil Klaus J. Aumayr (MSG)

---

## Grundausbildung:

- Abitur: Höhere Technische Bundeslehranstalt (A), Ingenieur Maschinenbau
- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Johannes Kepler Universität (A), Studienrichtung Marketing und Organisation
- MBA-Studium an der University of Toronto in Kanada, Master of Business Administration (MBA)

## Zusatzausbildung:

- Einjährige Management- und Coachingausbildung am Hersteininstitut für Unternehmensführung (A), Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung
- Ausbildung zum Planspielleiter bei Siemens (D)
- Ausbildung als Verkaufstrainer und Verkaufsleiter bei Learning International (D), Verkaufsmanagement, Key Account Management und Strategic Selling
- Ausbildung zum Master Practitioner im Neurolinguistischen Programmieren (NLP) in den USA, Practitioner und Master Practitioner in NLP

## Berufliche Tätigkeiten:

- Marketingmanagement, Key Account Management und Produktmanagement in einem Industriebetrieb, Zulieferbetrieb zur Automobilindustrie
- Geschäftsführung Marketing/Vertrieb in einem Marketing Service Unternehmen, Aufbau Vertrieb und Key Account Management



# Beraterprofil Klaus J. Aumayr (MSG)

---

## **Beratungstätigkeit:**

- 9 Jahre Beratungstätigkeit bei zwei international tätigen Unternehmensberatungen in der CH und in A
- Seit 1995 selbständige Beratertätigkeit, Gründung der Firma MSG Management Systems in St Gallen/CH

## **Beratungsthemen:**

- Produktmanagement
- Produktportfolio Management
- Produktentwicklung, Produktstrategie und Produkteinführung
- Marktmanagement
- Marketing und strategisches Marketing
- Key Account Management (national und international)
- Key Account Portfolio Management
- Strategisches Verkaufen, Projektverkauf (Strategic Selling)
- Opportunity Management

## **Beratungsschwerpunkte:**

- Beratungsprojekte / Workshops / Trainings / Coachings / Seminare

## **Sprachen:**

- Deutsch und Englisch

## **Kooperationspartner im Seminarbereich:**

- Deutscher Marketingverband - DMV (D)
- Euroforum Deutschland (D)
- Management Circle (D)
- Management Development Institute - MDI (A)
- WIFI Management Forum (A)
- Management School St. Gallen - MSSG (CH)
- ZfU International Business School (CH)
- Universität St. Gallen (CH)

## **Seminarthemen im offenen Seminarbereich**

- Produktmanagement – Grundlagen und Strategie
- Key Account Management - St. Galler KAM Modell

## **Veröffentlichungen:**

- Erfolgreiches Produktmanagement, Tool-Box für das professionelle Produktmanagement und Produktmarketing
- Key Account Management, Strategie und Planung
- Studie Produktmanagement, Was bringt Produktmanagement für Unternehmen und Organisationen? Standortbestimmung, Ausblick und Optimierungsbereiche

# Kontakt Daten

---

**Klaus J. Aumayr**

**MSG**

Management Systems St. Gallen

Wartmannstrasse 3

CH-9010 St. Gallen

Schweiz

Tel.: +41-71-220 33 05 (Schweiz)

Tel.: +49-172-2042312 (Deutschland)

E-Mail: [klaus.aumayr@msgag.com](mailto:klaus.aumayr@msgag.com)

WEB: [www.msgag.com](http://www.msgag.com)