SACHA WILLEMSEN
SEMPACHERSTRASSE 1
6003 LUZERN

MOBILE +41 79 257 35 38
SACHA@WILLEMSENWILL.CH
WWW.WILLEMSENWILL.CH

Willemsen will

Arbeit und Wirtschaft bewegen

CV / PORTFOLIO

Willemsen will den Wandel von Arbeits- und Wirtschaftsformen ermöglichen. Als begleitender Berater, freier Projektleiter oder Workshop-Moderator führt und unterstützt er Menschen, Unternehmen und Marken auf dem Weg zum Erfolg. Mit einem klaren strategischen Ziel vor Augen, einem feinen Gespür für gesellschaftliche Trends und vielseitiger unternehmerischer Expertise eröffnet er zukunftsträchtige Perspektiven. Diese münden in greifbaren Massnahmen für Organisationskultur und Geschäftsentwicklung, um individuelles Engagement und kollektive Innovation zu beflügeln.

Berufserfahrung

WILLEMSEN WILL GMBH

2014 bis heute
Gründer und Geschäftsführer

Nach etlichen Jahren als Partner einer Marketing-Agentur hat Sacha ein neues Kapitel als unabhängiger Unternehmensberater mit Fokus auf New Work, Transformation und Trends aufgeschlagen. Mit Unterstützung seines reichhaltigen Netzwerks führt er strategische Prozesse für nationale und internationale Kunden bezüglich Organisation, Kultur und Marke und begleitet entsprechende kommunikative Massnahmen. Als Mitgründer oder Teilhaber befähigt er diverse unternehmerische Initiativen mittels Business Development und vernetzt diese mit Kunden und öffentlichen Stakeholdern.

www.willemsenwill.ch

SPINNEREI AG – NEW WORK ECOSYSTEM

2018 bis heute
Mitgründer

2018 gründete Sacha mit Partnern die Spinnerei in der Viscosistadt Emmen, um auf 4500m² neue Arbeits- und Wirtschaftsformen erlebbar zu machen. Mit dem Ziel bis zu 50 Unternehmen anzusiedeln, die dort Innovation und Vernetzung untereinander fördern. Mit finanzieller und strategischer Unterstützung von Investoren, Kanton und regionalen Unternehmen wurde ein Nutzungskonzept und entsprechende Pläne für den Umbau entwickelt. Gleichzeitig wurde eine Geschäftsstelle mit sechs Mitarbeitenden geschaffen, welche Verträge mit Mietern abschlossen, die Kommunikation mit Medien und Öffentlichkeit führten, sowie ein Netzwerk von externen Partnern aufbaute. Zurzeit befindet sich die Spinnerei in der Neuprojektierung und verhandelt mit Kanton und Investoren, um ihre Vision breiter abzustützen.

www.spinnerei.ch

ABOARD

2022 bis heute
Mitgründer

Als Spin-Off der Spinnerei 1.0 initiierte Sacha im Frühling 2022 zusammen mit Data Scientist Kevin Kuhn das Start-Up Aboard. Das Unternehmen will mittels einer intelligenten White-Label App und unterstützenden Dienstleistungen Vernetzung, Partizipation und Engagement seitens Mitarbeitenden, Partnern und Kunden fördern und so neue Arbeitsformen befähigen. Zurzeit werden Interviews mit potentiellen Kunden geführt, mit der Zielsetzung, das Geschäftsmodell zu schärfen und bis Ende 2023 die Beta-Version der App zu realisieren.

www.aboard.work

LIV – LIFE INSPIRED VALUES AG

2015 – 2022
Strategischer Berater und Teilhaber

LIV steht für Life Inspired Values und widmet sich der Vermittlung eines sinnstiftenden Lebensmodells ausgerichtet auf die Interpretation von Leben und Arbeit. Es unterstützt Einzelpersonen und Unternehmen dabei, Energien freizusetzen und Ressourcen nachhaltig zu nutzen. Mittels publizistischer Tätigkeiten, Events, Workshops, Coachings aber auch Retreats für holistisches Wohlbefinden, fördert LIV die individuelle Entfaltung von Persönlichkeiten sowie eine inspirierende Arbeitskultur. Zusammen mit dem Gründer und Buchautor Pirmin Loetscher verantwortete Sacha die strategische Ausrichtung von LIV und die Entwicklung des Leistungsangebots.

www.liv.ch

M-STARS AG – ONLINE FANSHOP

2009 – 2013
Mitgründer und Geschäftsführer

In Zusammenarbeit mit Premotion und Migros lancierte Sacha 2010 das Projekt M-Stars, mit dem Ziel die Kunden des Grossverteilers zu Markenbotschaftern zu machen. Der Online-Fanshop mit Community-Charakter entwickelte und vertrieb ein breites Angebot an kultigen Promo-Artikeln, welche populäre Produktemarken der Migros wie M-Budget, Heidi, Risoletto oder Mirador zelebrierte. Die saisonalen Kollektionen bestehend aus Bekleidung, Accessoires und Gadgets erfreuten sich über Jahre grosser Beliebtheit und sind heute begehrte Sammlerobjekte. In seiner Funktion als Geschäftsführer verantwortete er die Strategie des Shops, koordinierte diverse Marketing-Aktivitäten und erarbeitete mit seinem Team Produktideen und deren Umsetzung.

PREMOTION GMBH – EVENTS & MARKETING

Januar 2008 – Dezember 2012
Teilhaber und Managing Partner

Mit der Neuausrichtung von Premotion von einer klassischen Eventagentur hin zu einer ganzheitlichen Marketingagentur, stiess Sacha als Partner dazu und war verantwortlich für das Geschäftsfeld Marketing. In dieser Zeit hat er Strategien und Massnahmen wie z.B. die Gourmet Dinner Tour von Migros Seléction konzipiert und auch Sportler betreut und vermarktet. Im Rahmen der Entwicklung von Geschäftsmodellen und Markenstrategien hat er eine Vielzahl von Workshops moderiert und sich aktiv in diversen Netzwerkorganisationen engagiert.

www.premotion.ch

WEITERE BERUFSERFAHRUNGEN

Companys, Hergiswil
2006 – 2007
Leiter Marketing und Kommunikation Schweiz

General Electric, Zürich
2005
Leiter Marketing und Kommunikation GE Money Bank

Credit Suisse First Boston, Frankfurt
2004
Manager Marketing und Events

Hotz Brand Consultant, Steinhausen
2001 – 2004
Beratung und Projektleitung Corporate Identity

Ausbildung

2017
HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN
Ausbildung zum Moderator am Artop-Institut

2013 – 2014
ZÜRCHER HOCHSCHULE DER KÜNSTE
Master of Arts in Design, Trendforschung

1998 – 2000
HOCHSCHULE LUZERN
Betriebsökonom FH, Marketing und Kommunikation

Kompetenzen

Megatrends
Leadership
Strategisches Denken
Business Development
Innovationsprozesse
Markenentwicklung
Kollaborationen
Sportlervermarktung

Kunden

Adidas
Axa Winterthur
Credit Suisse
Companys
Engel & Völkers
Fussballclub Luzern (FCL)
General Electric
getAbstract
Heini Luzern
Infront Sports & Media
Johnson & Johnson
M-Fanshop
Migros Sélection
Tavolago
Roche
Zimmerli of Switzerland

Let's connect

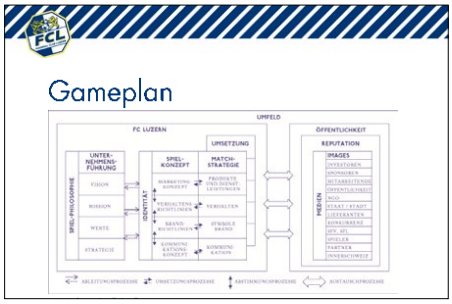
https://www.linkedin.com/in/sachawillemsen

Projekte >>>

BODENSTÄNDIG BEDEUTET FÜR UNS

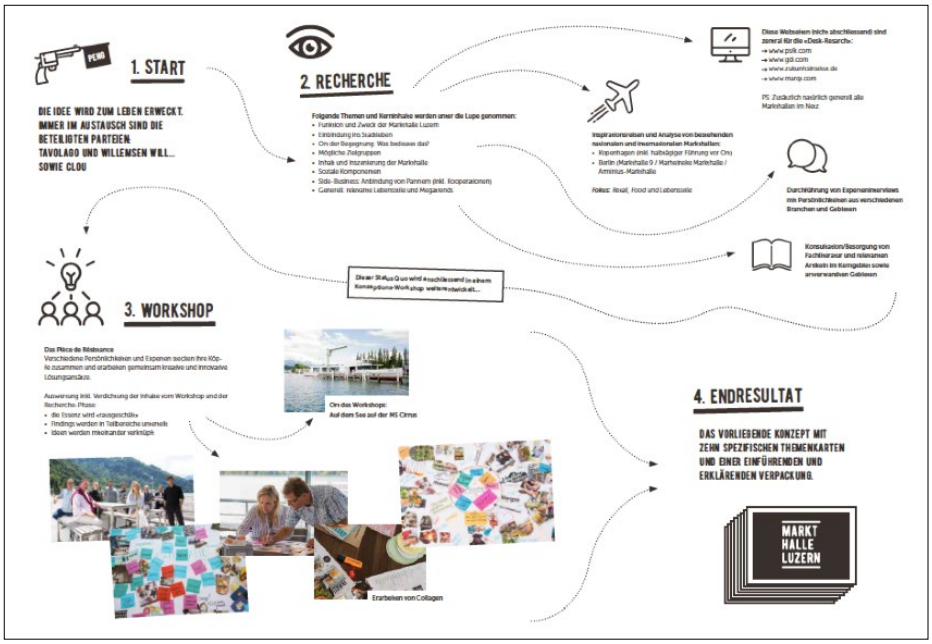
Wir verlieren nie die Bodenhaftung und bewegen uns mit allen Dialoggruppen auf Augenhöhe. Wir sind geerdet, volksnah und in der Innerschweiz verwurzelt. Stabilität und Kontinuität sind uns wichtig. Wir sind stolz auf unsere Tradition.

Wir haben den Mut zu einer eigenen Meinung. Dank unserer Eigenständigkeit, ergänzt mit Demut und Respekt, (er)schaffen wir Vertrauen. Dabei pflegen wir langfristige Partnerschaften und verstehen uns als grosse FCL-Familie.



FCL – FUSSBALLCLUB LUZERN
STRATEGIEPROZESS UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der Zentralschweizer Traditionsverein entwickelt sich weiter — auf und neben dem Spielfeld. Sacha hat die Geschäftsleitung befähigt, diesen Wandel nach innen und aussen greifbar zu machen. In einem kollaborativen Prozess wurde mittels zahlreichen Workshops die Unternehmenstrategie geschärft, eine neue Vision und Mission formuliert, sowie Kernwerte und eine ganzheitliche Unternehmenstrategie entwickelt. Auf dieser Basis wurden Verhaltensprinzipien verfasst und in Form eines Umsetzungsplans mit Schwerpunkten wie Angebot, Marketing und Kommunikation konkretisiert. Dem gemeinsamen Engagement aller Beteiligten ist es zu verdanken, dass der FCL heute wirtschaftlich erfolreich ist, und auch sportlich mit Höchstleistungen wie dem Cupsieg 2021 auftrumpft.

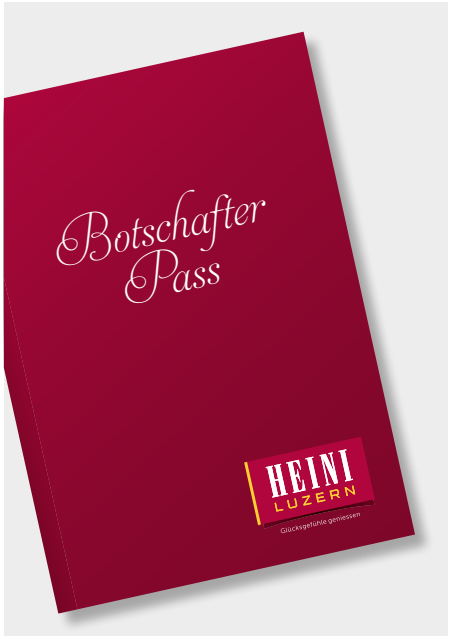


TAVOLAGO, LUZERN
MARKENPFLEGE UND GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Seit 2016 unterstützt Sacha das Gastrounternehmen Tavolago bezüglich Geschäftsentwicklung und Markenpflege. So hat er unter anderem ein Gastro-Konzept im Stil einer Markthalle entwickelt und in Zusammenarbeit mit dem Kunden in eine konkrete Strategie überführt. Ein weiteres Projekt war die Konzeption des Online-Magazins «Beilage», das durch offline Massnahmen flankiert wurde. Das Magazin richtet sich an Kunden wie auch an Mitarbeitende und macht mittels Geschichten aus den Betrieben und ihrem Umfeld Philosophie und Werte von Tavolago erlebbar. Neben der Projektleitung hat Sacha die strategische Ausrichtung im Sinne der Marke gewährleistet und zusammen mit Partnern aus den Bereichen Text, Fotografie und Grafik Inhaltstruktur und Layout begleitet.

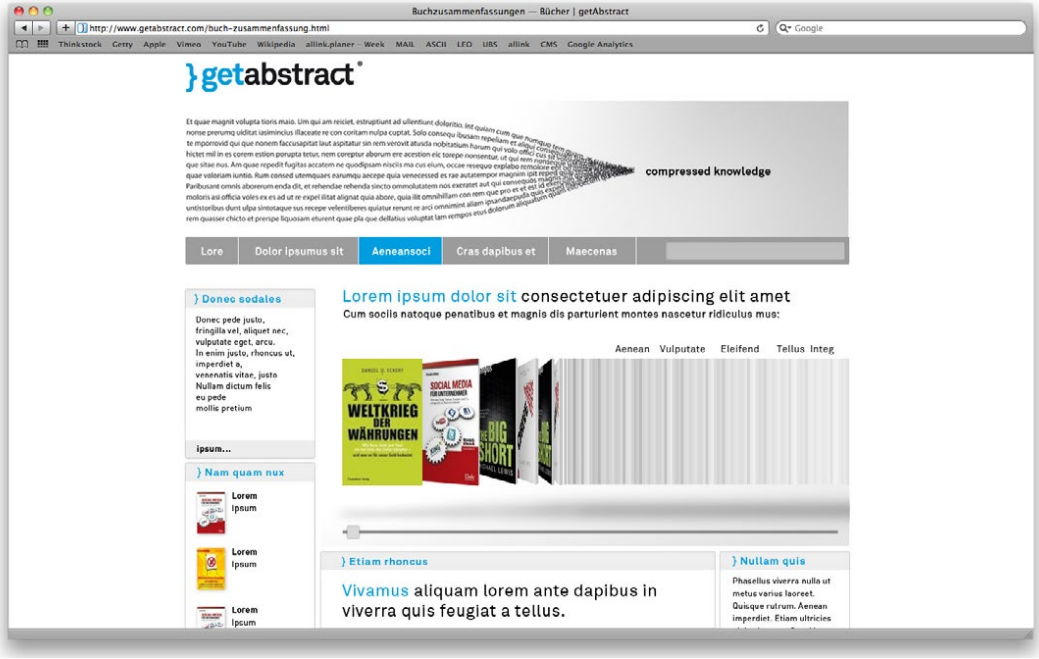
ZÜRCHER HOCHSCHULE DER KÜNSTE
TRENDREPORT FURNISHING FUTURES

Wie wir künftig wohnen und unsere alltägliche Umgebung gestalten werden, ist abhängig von einer Vielzahl gesellschaftlicher Entwicklungen sowie ökonomischer und technischer Einflussfaktoren. Im Rahmen seiner Master-Thesis hat Sacha diese Tendenzen recherchiert, verschiedende Experten interviewt und einen Trendreport verfasst, der unterschiedliche Szenarien für Wohn- und Lebensformen der Zukunft analysiert. In sieben Kapiten die Trends wie digital Playground, third Place living oder female Shift beleuchten, werden mittels inspirierenden Stories zukünftige Lebenstile und ihr Potential für den Wohn- und Einrichtungsmarkt erläutert. Auf der Basis dieser Erkenntnisse hat Sacha diverse Keynote-Referate gehalten, zum Beispiel bei Stilhaus Schweiz oder Südtirol Tourismus.



KONDITOREI HEINI, LUZERN
NEUPOSITIONIERUNG UND MARKETINGSTRATEGIE

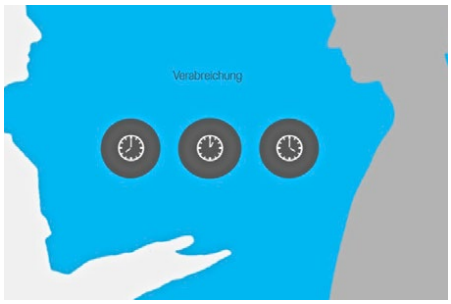
Die über 50-jährige Konditorei Heini mit fünf Standorten und ihren stadtbekannten Torten wollte in Anbetracht des Wandels von Konsummustern und Ernährungsgewohnheiten ihre Marke neu positionieren. Sacha hat für den Kunden einen umfassenden Prozess von der Markenstrategie bis hin zur Umsetzung von Marketingmassnahmen geführt. So wurde im Rahmen eines sanften Rebrandings ein einheitlicher Bildstil definiert, neue Gestaltungselemente eingeführt und alle Kommunikationskanäle überarbeitet. In diesem Kontext wurde ein Online-Shop auf der Website integriert, Print-Publikationen konzipiert aber auch Massnahmen für eine Stärkung der Unternehmenskultur realisiert.



}getabstract®
compressed knowledge

GETABSTRACT, LUZERN
NEUPOSITIONIERUNG UND REBRANDING

GetAbstract wurde vor mehr als 20 Jahren gegründet mit der Vision, Organisationen und Menschen mittels aufbereitetem Expertenwissen zu befähigen, informierte Entscheidungen zu treffen. Heute ist GetAbstract die weltweit grösste Online-Bibliothek für komprimiertes Wissen. Sacha hat für das ambitionierte Unternehmen einem strategischen Prozess inkl. Workshops gestaltet und geführt. So wurden Leistungsportfolio, Angebotstruktur und Geschäftsmodell überarbeitet, sowie die Positionierung geschärft. In der Folge wurde die Markenstrategie den neuen Rahmenbedingungen angepasst, Kernwerte und Brand Story entwickelt sowie das Brand Design aufgefrischt und erweitert.



ROCHE BASEL
MARKE UND INNOVATION

Der weltbekannte Basler Pharma-Konzern benötigte einen Informationsfilm für sein Besucherzentrum, der die Entwicklung von Medikamenten für ein vielfältiges Zielpublikum erlebbar macht. In Zusammenarbeit mit einer Bewegtbild-Agentur hat Sacha die definierten Themenschwerpunkt in ein Storyboard übersetzt und als Projektleiter die Umsetzung des Movies verantwortet. So ist ein preisgekröntes Kommunikationsmittel entstanden, das mittels einem spannenden Mix von Realfilm- und Animations-Sequenzen aufzeigt, wie Roche Gesundheitslösungen für die medizinischen Herausfoderungen der Zukunft realisiert.

MIGROS SÉLECTION
COMMUNITY BUILDING UND LIVE MARKETING

Der grösste Schweizer Detailhändler wollte die Reputation seiner Premium-Linie mittels Dialog-Marketing stärken. Mit dieser Zielsetzung vor Augen hat Sacha die Gourmet-Dinner Tour konzipiert – eine Serie vom Dinner-Events welche die treusten Migros-Sélection Kunden zusammenbringt und zu Markenbotschaftern macht. So wurden über drei Jahre mehr als vierzig Events in der ganzen Schweiz organisiert, wo ausgewählte Spitzenköche mit Sélection-Produkten raffinierte 5-Gang-Menüs zauberten und die Produktemarke inszenziert wurde. Als flankierende Massnahmen wurden eine Microsite und hochwertige Give-Aways realisiert.