



Holism GmbH

www.holism.digital

Ansatz und Idee

...der Holism GmbH sind es, digitale Kampagnen und Prozesse anders zu denken, dabei nicht die Digitalisierung an sich (aus IT-Sicht) in den Vordergrund zu stellen, sondern den Nutzen ebendieser und natürlich die Menschen, die damit täglich umgehen und arbeiten dürfen.

Marketing, Vertrieb und Führung.

Let's
connect



Holism in Stichworten

- Digitalisierung greifbar machen
- Menschen mit Wollen und Dürfen auf die Reise der „digitalen Transformation“ mitnehmen
- Komplexitätsreduzierung
- Automation - Prozess-Optimierung
- Reproduzierbarkeit im Marketing, im Vertrieb und der Führung
- Strategie: Für digitales Marketing, digitalen Vertrieb und Change bzw. Transformation (u.a. Integration von neuen Prozessen und Regeln)
- Team-Entwicklung und Team-Intelligenz
- Sparringpartner für die 1. und 2. Führungsebene
- Transformation und Change von und mit Menschen
- Interim-, Projekt- und Management

Wer ist Holism?

- Jahrgang 2013, Heimat: Dortmund
- branchenübergreifend unterwegs, Schwerpunkte in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Führung
- strategischer Denker und Sparringpartner auf Augenhöhe
- unkomplizierter Problemlöser und mitarbeitender Manager
- Netzwerker, Verbinder, Beschleuniger
- Aus- und Weiterbilder, Befähiger
- analoger Übersetzer, digitaler Transformator
- merk-würdig, anders, mit einem Hauch von Seniorität

Wann ist Holism der richtige Partner für Sie?

- Sie haben das Gefühl, irgendetwas läuft nicht so ganz rund in Ihrem Unternehmen, Sie wissen aber nicht genau, woran es liegt?
- Sie haben bestimmte Herausforderungen im Marketing, Vertrieb oder rund um die strategische Ausrichtung Ihrer Company, welche Sie unbedingt angehen sollten?
- Ihre Organisation und Ihre Mitarbeitenden wollen sich weiterentwickeln, Sie möchten „den nächsten Schritt gehen“, aber es gibt so viel zu laufen, dass Sie irgendwie nicht recht von der Stelle kommen?
- Sie schieben bestimmte Probleme immer wieder auf, haben zu wenig Zeit sich um Ihre Prozesse rund um Marketing, Vertrieb, Mitarbeitende, Digitalisierung und gleichzeitig noch um Ihr Tagesgeschäft zu kümmern?
- Customer Journey, Reproduzierbarkeit, Data Governance, Touch Points, Digitaler Vertrieb ... sind Begriffe, bei denen Sie sich schütteln oder Bahnhof verstehen?
- Sie haben mehr Projekte als Mitarbeitende, die diese durchführen können?
- Ihre Prozesse und Strategien rund um Marketing, Vertrieb und Führung fühlen sich noch nicht so richtig nach 2022, digitaler Zukunft, Automatisierung oder fortschrittlich an?
- Sie hätten gerne einmal einen Sparringpartner auf Augenhöhe in Sachen Führung, Strategie und Entwicklung, Planung, Umsetzung oder Management?

Wie und womit können wir Sie unterstützen?

- Holism besteht aus einem Team von strategischen Beratern, Projekt-Managern, Organisations-Entwicklern, Trainern, Marketing- und Vertriebs-Profis, Daten- und Change-Experten.
- Holism unterstützt Sie gerne dabei, Ihre ersten Schritte sichtbar zu machen und Ihre Herausforderungen in kleine, regelbare Häppchen zu verpacken, diese zu priorisieren und mit Strategie, planbar und nachhaltig zu lösen.
- Dafür bringen wir das richtige MindSet, moderne Methodiken, eine holistische Sichtweise und jede Menge Erfahrung in Transformation, Marketing, Change, Organisations-Entwicklung, Kampagnen- und Projekt-Management, Coaching, Vertrieb, Training und Daten, individuell und holistisch, auf Sie, Ihr Unternehmen, dessen Menschen und deren Bedürfnisse, abgestimmt mit.

Wie kann man sich das genau vorstellen?

Case-Studies

[Hier klicken](#)

Workshop-Formate

[Hier klicken](#)