

Lebenslauf

Alexandra Sigg



Diplom Betriebswirtin für Tourismus, FH München

Systemischer Business Coach (Steinbeis Institut Berlin)

Systemischer Business Consultant

Unternehmerin

Trainerin & Seminarleiterin

LEBENS LAUF

Persönliche Daten

Familienname: Sigg
Vornamen: Alexandra Josefine
Geburtsort: Freiburg i.Br.
Geburtsdatum: 09.12.1967
Adresse/Kontakt Deutschland: Pfaffendobel 13
79256 Buchenbach
Mobil: +49/ 172 / 8423737
info@avenida.de

Adresse/Kontakt Ägypten: Rihanna Compound A01
84315 El Gouna/Ägypten
Mobil: +20/10 262 505 42
alexandra@ixi-elgouna.com

PERSÖNLICHES PROFIL

Dynamischer Management Professional mit fortgeschrittenen Kenntnissen in allgemeinen und Marketing-Management-Disziplinen basierend auf internationalen Standards; unternehmerisch denkend und handelnd (Unternehmer seit mehr als 25 Jahren); mehr als 13 Jahre Erfahrung in Beratung, Tourismus, Marketing, Events, Verkauf, Beratung. Business-Coaching (11 Jahre); nachgewiesene Fähigkeiten in Strategieentwicklung/-umsetzung verbunden mit organisatorischem Wandel; Erfolg bei der Steigerung der Rentabilität und Verbesserung der betrieblichen Effizienz bei gleichzeitigem Kundenservice.

Beruflicher und privater Werdegang

11/2017	IXI - TRAVEL BOOK Inhaberin www.ixi-elgouna.com
09/2016 - 04/2017	Direktor, ELEMENT WATERSPORTS, El Gouna www.element-watersports.com
08/2016	Umzug von Deutschland nach Ägypten/El Gouna
06/2012	Umzug von München nach Buchenbach bei Freiburg
2005 - heute	AVENIDA Consulting & Coaching, München Inhaberin/Geschäftsführerin Systemisches Business-Coaching & Consulting www.alexandra-sigg.de www.avenida-coaching.de/

Coaching-Spezialisierungen:

1. Persönlichkeitsentwicklung und Ausbau der Sozialen Kompetenzen
2. Führung (Soft Skills in der Führung, authentische Führung, Macht & Führung)
Macht- und Psychospiele in der Führung
3. Krisen (Midlife Crisis, Sinnkrisen)
4. Konflikte mit Familie, Partner, Kollegen, Chefs
5. Gesundheitsmanagement in Unternehmen u. Burnout-Prävention/-Auflösung
6. Frauen gehen in Führung
7. Beruf und Karriere (Findung/Orientierung/Wechsel)
8. Selbständigkeit/Unternehmertum
9. Psychosomatische Erkrankungen und Autoimmunerkrankungen
(begleitender Bewusstwerdungsprozess der Ursachen zur parallelen medizinischen Behandlung)

Consulting-Spezialisierungen

Punktgenaue Diagnose und Lösung von "Störfeldern" in Unternehmen in den Bereichen:

1. Führung, Macht und Mitarbeitermotivation
2. Marketing, Vertrieb
3. Personalmanagement, Personalentwicklung, Personalrecruiting
4. Betriebliches Gesundheitsmanagement
5. Mitarbeitermotivation (zzgl. Reduzierung Fehlzeiten/Mitarbeiterfluktuation)
6. Unternehmensnachfolge, Führungswechsel
7. Strategie, Vision

Zugelassen seit 2005 für folgende Coaching-Förderprogramme

- IHK für München und Oberbayern
- Bayerisches Ministerium für Wirtschaft, Vorgründungsphase
- KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)
- RKW-Bank
- Bafa

2010 - 2016

Der Sinus-Cosinus-Effekt®

www.sinus-cosinus-effekt.de

Inhaberin/Geschäftsführerin

Systemische Seminare, Coachings für Führungskräfte, Manager, Unternehmer und für Privatpersonen.

Themen:

- Selbstführungsintelligenz, Soft Skills in der Führung, Selbstführung
- Systemische Führung
- Persönlichkeitsentwicklung (Selbstwert, Selbstsicherheit, Selbstverantwortung)
- Macht, Macht- und Psychospiele (vgl. Eric Berne), Konflikte, (Transaktionsanalyse)
- Krisen (Transaktionsanalyse)
- Ängste – Triebfeder und unbewusster Steuermann von Verhalten und Handlungen; „Das Paradoxon der Angst – Schutz oder Boykott?“, Fritz Riemann
- Systemische Aufstellungen für Strukturen, Organisation, Teams, Einzelpersonen, um Unsichtbares sichtbar und bewusst zu machen.
Geeignet für
 - Strategien
 - Visionen
 - Marketing/Vertrieb
 - Personaleinstellung, Personalentwicklung Personalauswahl (treffsicher einstellen)
 - Strategische Entscheidungen
 - Unternehmensnachfolge
- Mitarbeiterführung, Teamführung
- Motivation
- Gesundheitsmanagement, Gesundheitscoaching (besonders: Burnout; Depression)
- Management- und Führungspsychologie, menschliche Psychologie
- Das Paradoxon menschlichen Verhaltens
- Gelebte Werte, Ethik, Unternehmenskultur
- Integrationsmanagement (Führungswechsel und Unternehmensnachfolge)
- Beruf, Berufs-/Positions-/Führungs-/Jobwechsel; Karriere; Gehaltsverhandlungen (aus Sicht Arbeitnehmer)
- Frauen in der Führung – Frau bleibt Frau, Mann bleibt Mann in der Führung

Besonderheit: Gelöst werden in Seminaren **individuell** alle Themen eines jeden Kunden. Standards und Standard-Lösungen gibt es bei mir nicht.

2011

Coach-Zertifizierung durch Steinbeis Institut (SHB), Berlin.

Laufende Fortbildungen in den Bereichen:

- Führung und Persönlichkeit
- Systemische Aufstellungen mit Bernd Isert (Aufstellungen mit Playmobilfiguren)

- Vertiefung Transaktionsanalyse – Dr. Holger Sobansky, Business-Coach
- Quantenheilung.

2008 - 2011

Seminare für Persönlichkeits-, Freiheits- und Gesundheitsentwicklung; die Psychologie des Menschen; Menschliches Verhalten verstehen und nachfühlen können.

bei Dr. Stephan von Stepski-Doliwa

2010

Ausbildung zum systemischen Business Coach (SHB)

(Kröber Kommunikation)

Zertifiziertes Lehrinstitut der [ECA](#) (European Coaching Association) sowie anerkanntes Ausbildungsinstitutmitglied des Deutschen Verbandes für Coaching und Training ([dvct](#)).

2005 - 2012

Beobachtung und Nacharbeit von ca. 400 Aufstellungen

und Teilnahme als Stellvertreterin an ca. 80 Aufstellungen.

07/2009 -
12/ 2010

POWER_M, Gründerregio M e.V. – LMU, München

Seminarleiterin und syst. Coach in Teilzeit (befristet auf 1,5 J.); Anzahl: ca. 150 Coachees

Coachingthemen:

- Persönlichkeitsentwicklung / Unternehmerpersönlichkeit
- Selbstwert, Selbstbewusstsein
- Führung, Selbstführung
- Widerstand
- Vereinbarkeit von Beruf & Familie
- Selbstmarketing / Personal Brand - Die Marke ICH
- Konflikte, Krisen
- Team

Seminar-/Trainings- und Workshopthemen (Dauer: 8 x à 8 Wochen: gesamt ca. 1.300 Std.)

- Zeitmanagement
- Werte, Unternehmenskultur und -philosophie
- Glaubenssätze
- Stil & Etikette
- Ziele, Strategien und Visionen
- Beruf und Berufung, Talente und Stärken
- Erfolg und Geld
- Betriebswirtschaft; Erstellung Businessplan
- Marketing und Vertrieb (Positionierung, Elevator Pitch, Produkt, Kommunikation, Preise und Honorare, Kommunikationsmedien (on- /offline; above- /below-the-line)
- Markt und Wettbewerb, Zielgruppen und Bedürfnisse
- Namensfindung, Schutzrechte
- Vertragsrecht, BGB, HGB, AG, ESTG, USTG usw.
- Versicherungen
- Geschäftsbriefe, Rechnungsstellung
- Empfehlungsmarketing
- Telefonmarketing

POWER M, gefördert von: Bundesfamilienministerium, Europäischer Sozialfonds für Deutschland, Landeshauptstadt München)

2004

Haufe-Akademie, Freiburg

Freie Mitarbeiterin und Betreuerin der Haufe-Akademie Seminare.

1998 - 2010

AVENIDA Communication

Inhaberin/Geschäftsführerin

www.avenida.de

Agentur für vertriebsorientiertes Marketing (b-to-b)

(Branchen: Gewerbeimmobilien, Bauhaupt-, Baunebengewerbe, Investment, Pharma, Dienstleistungen, Gesundheit, Biotech, Gas, Halbleiter, Verlage, Öffentlicher Sektor, Automobilzulieferindustrie uvm.)

Auszug von Kunden und durchgeführten Projekte:

Tengelmann München	Strategieentwicklung Marketing/Vertrieb
Advantest Europe Corporation (Holding) GmbH, München	Strategieentwicklung Marketing/Vertrieb; Events u.a. mit Erwin Huber, Staatsminister und Leiter der Staatskanzlei, Freistaat Bayern
Getty Images Deutschland GmbH, München	Entwicklung eines Kooperationskonzeptes für die Ausstellungen „Portraits – ein Rundgang durch 100 Jahre Fotografie“ in München, Hamburg, Wien.
Erdgas-Verkaufs-Gesellschaft mbH, Münster	3 Jahre: 40-jähriges Firmenjubiläum: Events/Kommunikation + mehrtägige Kundenbindungsevents u.a. in Frankreich
Siemens Real Estate GmbH	Großevent (450 PAX)
Zeuna Stärker GmbH & Co. KG, Augsburg	125-jähriges Firmenjubiläum (3 Tage) mit Staatsminister Dr. Edmund Stoiber, (450 PAX)
Deutsche Bank Real Estate	4 Jahre: Marketing- und Vertriebsetat b-to-b
Europäische Kommission und Europäisches Parlament	Events - Bürgerforen
IVG AG	3 Jahre: Kundenbindungsevents (à 1.200 PAX)
Vivico Real Estate GmbH	Kommunikationsprojekte u.a. Dokumentation Arnulfpark München
s.a.b. Sport- und Anlagenbau Bodensee GmbH	Entwicklung Marketing-Strategie für Themen-, Urlaubs-, Erholungs- und Erlebnispark sowie dessen Holding.
Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft/ Bay. Staatsministerium für Landwirtschaft u Forsten	Kommunikations-Konzept u. Umsetzung
ADIG Allgemeine Deutsche Investment Gesellschaft mbH (100%-ige Tochter Commerzbank AG)	a) Kunst- & Kultur-Konzepts für Unternehmenskultur + Steigerung Mitarbeiteridentifikation b) Konzeption, Layout und Produktion VIP-Kunstkalenders - Kundenbindung c) Mitarbeiter-Kunst-Event in München, Frankfurt und Luxemburg zur Steigerung der Fähigkeiten „Innovation, Kreativität und Teamfähigkeit“.
Bancaja Habitat (Immobilien-Tochter Großbank in Spanien)	Gesamtetat für Marketing/Vertrieb von Immobilien in Spanien für Deutschland.
CMP-WEKA	3-tägiger Kundenbindungsevent Mallorca.
Getty Images GmbH	Teamentwicklung von 80 Mitarbeitern.

Weitere Kunden mit ähnlichen Projekten: Jones Lang LaSalle, Landeshauptstadt München, MEAG (Tochter Münchner Rück), Rentschler Biotechnologie, Verlag MI (Süddeutsche Zeitung), Adlershof Berlin, uvm.

1996 bis 1998

Wellington Finanz Beratungs GmbH, München und Paarl Grundbesitzverwaltung GmbH, München

www.wellington-partners.com

Freie Mitarbeiterin.

Vermögensanlageberatung und Vertriebstätigkeit für gemeinnützige Stiftungen und Privatpersonen.

Produkte:

- Beteiligungen an Erbbaurechtsgesellschaften
- Anlagemodell mit Aktien (CCW), speziell für Stiftungen
- Investmentfonds (Bank von Ernst, Schweiz)
- Immobilienvertrieb in Berlin und NRW
- Venture Capital

1995 bis 1996

Kopleder & Partner GmbH, München und Berlin

Freie Mitarbeiterin. Leitung des Büros in München.
Immobilienverkauf, Vertriebskoordination und Marketing.

1994 bis 1995

LAST-MINUTE-HOTEL International GmbH, München

Freie Mitarbeiterin. Reservierungsleiterin.
Organisation, Werbung, Marketing.

Okt. 1990 bis
Juli 1994

Studium der Betriebswirtschaftslehre

Fachrichtung Tourismus
Fachhochschule München
Abschluss: Dipl. Betriebswirtin (FH)

Tätigkeiten während dem Studium:

- (Messe-)hostess für verschiedenste Firmen
- Servicekraft, Französische Brasserie „Roger la Frite“
- 3 Jahre: Telefonmarketing / Akquisition mit 140 h /Monat
 - Kabel & Medien Service GmbH, München-Unterföhring
 - Telefonmarketingagentur
- 1993 Beginn der Selbstständigkeit

Okt. 1990

Umzug von Freiburg nach München

Feb. 1988 bis
Juli 1990

Ausbildung zur Hotelfachfrau im Colombi Hotel

Privates First-Class-Hotel (5*), Freiburg i.Br.
Abschluss: Hotelfachfrau (IHK)

Aug. – Nov. 1987

Praktikum, Hotel Reindl

Garmisch-Partenkirchen

1978 bis 1987

Humanistisches Gymnasium Kolleg St. Sebastian

Stegen bei Freiburg i.Br.

1974 bis 1978

Grundschule Buchenbach

EDV und Sprachen

EDV

MS-Office, Mac, Indesign/Photoshop (Grundkenntnisse), Lexware

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)
Englisch/Französisch (gut bis befriedigend)
Spanisch (Grundkenntnisse)
Hocharabisch (Erste Grundkenntnisse)

Dozententätigkeit

FOM, Fachhochschule für Ökonomie und Management,
München. Hauptstudium Marketing.

Hobbies und Interessen

Reisen, Wassersport (Windsurfen, Kiten, Tauchen, Wasserski), Fotografieren, Joggen,
Lesen, Kochen, Backen.

Soft Skills

- Hohe Soziale Kompetenzen
- Selbstführung und Persönlichkeitsentwicklung
- Klarheit
- Bewusstsein und Wissen für menschliches Denken, Fühlen, Tun
- Analytischer Verstand
- Erfinder-/Entwicklungsgeist, hohe Kreativität beim Lösen von Problemen
- Hohe interdisziplinäre Transferfähigkeiten
- Talent, Gruppen und Menschen schnell zu öffnen und zu führen
- Humorvoll, wortgewandt, motivierend und emphatisch
- Kommunikationsstark, selbstsicher, willensstark
- Sehr gute Beobachtungsgabe
- Fair und konsequent, mutig und loyal
- Werte schätzend und reflektierend
- Vorausschauend und visionär
- Selbständig, lösungs- und zielorientiert, Selbst-Starterin
- Unternehmerisch denkend und handelnd
- Naturverbundener Optimist
- Fähigkeit, das "Gesamtbild" eines Projektes zu erfassen
- Entscheidungsstark und hohes Verantwortungsbewusstsein
- Entschlossen und risikofreudig
- Fähigkeit, Probleme "vorherzusehen" und bereits im Vorfeld darauf zu reagieren

Geeignet für den Einsatz bei berufstätigen Menschen und Unternehmen (GU/KMU):

- Entwicklung (Persönlichkeit, Führung, Gesundheit, Team, Macht)
- Management, Führung
- Stress-, Krisen- und Konfliktmanagement
- Unternehmensnachfolge
- Change-Management
- Organisationsentwicklung
- Führungswechsel; Integrationsmanagement
- Umstrukturierung
- Change-Management
- Kreativität für Lösungen / neue Lösungswege (u.a. Projektmanagement)
- Beseitigung von Widerständen, Hindernissen, Blockaden, Verstrickungen, Verwicklungen

Ungeeignet für:

- Routineaufgaben
- Arbeiten nach vorgegebenen Schematas "Schema F"