

## **BEE.ARBEITSZEUGNIS**

Die BEE Digital Growth AG ist Anbieter digitaler Lösungen für Marketing, Vertrieb und Wachstum. Mit unserem kraftvollen BEE Transformance-Modell helfen wir, Geschäftsmodelle zu transformieren. Wir verbinden Strategie, Technologie, Datenintelligenz und das Potenzial der Mitarbeitenden zu einem ganzheitlichen Transformationsmodell. Für eine stärkere Performance und expansives, profitables Wachstum.

Herr Michel Pham, geboren am 13. Oktober 1986, war vom 1. November 2020 bis zum 30. November 2021 als Technischer Projektleiter, CRM Consultant und Business Analyst in unserem Unternehmen tätig.

Herr Pham war für folgende Hauptaufgaben verantwortlich:

- Konzeptionierung, Steuerung und Umsetzung von CRM Implementations-Projekten, Web Tracking Projekte sowie die Digitalisierung von Marketing und Sales Prozessen sowie Reportings
- Analyse des Status quos, sowie die Entwicklung einer zeitgemässen integrierten IT-Architektur unter Berücksichtigung der fachlichen und technischen Anforderungen unserer Kunden
- Fachliche Begleitung und Führung von IT-Architekturthemen der digitalen Transformation im Umfeld Marketing, Vertrieb und Kundenservice bei KMUs
- Präsentation von Projektergebnissen und technische Umsetzung von Konfigurations- und Programmieraufgaben
- Aufbau von Performance Dashboards für Kunden mittels Databox, um KPI's abzubilden
- Technische Projektleitung nach SCRUM: Steuerung und Koordination von Kunden, Partnern, Entwicklern und Experten in diversen technischen Projekten

Im Rahmen von Zusatzaufgaben war er verantwortlich für:

- Dokumentation aller internen Prozesse in Confluence
- Interne Prozessoptimierungen zur Qualitäts- und Effizienzsteigerung

Herr Pham verfügte über ein umfangreiches und in die Tiefe gehendes Fachwissen, hervorragende Branchenkenntnisse und eine ausserordentlich grosse Erfahrung in seinem gesamten Tätigkeitsfeld. Sein Fachwissen setzte er auch bei sehr herausfordernden und komplexen Aufgaben überaus effektiv ein und übertraf unsere Erwartungen bei weitem. Sowohl qualitativ als auch quantitativ erbrachte er jederzeit hervorragende Leistungen, die unseren hohen Anforderungen in jeder Hinsicht entsprachen. Er war sehr effizient, setzte die vorhandenen Ressourcen adäquat ein und erzielte so sehr gute Ergebnisse mit gleichzeitig

hoher Termintreue.

Herr Pham besass sehr gute analytische Fähigkeiten. Er erfasste Zusammenhänge rasch und ging Herausforderungen weitsichtig und mit einer vernetzten Denkweise an. Herr Pham überzeugte mit einer ausgeprägten Leistungsmotivation. Er war äusserst engagiert, setzte sich ausdauernd ein und war gerne bereit, die Extrameile zu gehen. Herr Pham ging im Sinne des Unternehmens auf die Bedürfnisse der Kunden ein und baute Kundenbeziehungen auf. Zudem überprüfte er Prozesse und Arbeitsabläufe kritisch, entwickelte kreative und gleichzeitig realisierbare Ideen für Verbesserungen und trug entscheidend zu deren Umsetzung bei.

Herr Pham kommunizierte klar und verständlich. In Präsentationen sowie Gesprächen vertrat er seinen Standpunkt nachvollziehbar. Er war ein hilfsbereiter Teamplayer, der sich einbrachte und die Zusammenarbeit förderte. Konflikte erkannte er rechtzeitig und erzielte faire Lösungen.

Herr Pham wurde als kooperativer, verlässlicher sowie hilfsbereiter Mitarbeiter wahrgenommen und von Kunden, Vorgesetzten wie auch Kollegen sehr geschätzt. Er war aufgeschlossen und hatte ein gewinnendes Auftreten sowie sehr gute Umgangsformen.

Herr Pham verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch per 30. November 2021. Wir bedauern seinen Austritt ausserordentlich, danken ihm für die engagierte Mitarbeit und wünschen ihm für die berufliche wie auch private Zukunft alles Gute und viel Erfolg.

Manuela Krapf



Director Customer Success

Claudia Dubler



HR