

Ori Wiener

Chair

Ori ist Chairman von PSFI. Als Experte für strategische Geschäftsentwicklung und Preisgestaltung ist er international ebenso anerkannt wie für die Themen Honorarverhandlung und Profitabilitätssteigerung. Ori leitet regelmäßig internationale Workshops und hat erfolgreich mit Führungskräften von über 75 international namhaften Unternehmen aus den Bereichen Investmentbanking und Vermögensverwaltung sowie Kanzleien und professionellen Dienstleistungsunternehmen gearbeitet.



Mobile +49 (0)173 722 9121

Email ori.wiener@psfi.org

Über Ori

Als strategischer Berater und Executive Coach unterstützt Ori namhafte Kanzleien, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Finanzdienstleister. Man schätzt seinen fokussierten und pragmatischen Ansatz ebenso wie die langjährigen Erfahrungen und herausragenden Kenntnisse im PSF Sektor. Von besonderer Bedeutung ist Ori's Fähigkeit, je nach Bedarf flexibel als Coach, Berater, Mentor oder auch Moderator zu agieren. Regelmäßig berichten Kundinnen und Kunden von erheblichen Rentabilitätsverbesserungen, die direkt auf seine Arbeit zurückzuführen seien.

Ori war Global Head of Business Development in einer der weltweit führenden Wirtschaftskanzleien. Während dieser Zeit war er maßgeblich an der Einführung und dem Aufbau der Sektorgruppen verantwortlich. Unter anderem initiierte er eine sehr erfolgreiche strategische Pricing-Initiative. Für international führende Investmentbanken war Ori zuvor 16 Jahre lang in unterschiedlichen Bereichen der Unternehmensfinanzierung tätig. Er betrachtet ein Dienstleistungsunternehmen aus verschiedenen Perspektiven: die des Kunden, des „fee generators“ und die des Beraters bzw. Coaches.

Ori ist Autor von „High Impact Fee Negotiation and Management for Professionals“, einem der wenigen Bücher zu diesem Thema, das explizit für Dienstleister geschrieben wurde.

Ori arbeitet in Deutsch und Englisch. Ebenfalls begleitet er Workshops in spanischer Sprache.

Berufserfahrung

- ◆ Honorar- und Rentabilitätswrkshops mit über 4.500 Partnern und Führungskräften von regional und international namhaften Dienstleistungsunternehmen
- ◆ Design und Durchführung eines innovativen Entwicklungsprogramms zum Thema „Trusted Adviser“ für eine der weltweit führenden Investmentbanken
- ◆ Strategischer Berater und Executive Coach mit mehr als 35 Jahren Berufserfahrung

Ausbildung und Qualifikation

- ◆ Master Practitioner Diploma in Systemic Team Coaching – Association of Executive Coaching (AoEC)
- ◆ Meyler Campbell Business Coach Programme
- ◆ Fundamentals in Systemic Coaching and Constellations
- ◆ MBA – London Business School
- ◆ BA in Biochemie – Oxford University