

## Biografie Mag. Ingrid Preissegger



**Mag. Ingrid Preissegger**, geboren 1971 in Graz, Österreich; Matura, Ausbildung zur Touristikkauffrau (Fremdenverkehrskolleg Bad Gleichenberg); Studium der Betriebswirtschaft an der Karl-Franzens-Universität, Graz; Studienaufenthalte in den USA – Spezialisierung auf Internationales Marketing und Internationales Management; 2-jährige Coaching- und Mediationsausbildung in Wien; Key Account-Managerin bei einem namhaften Kreditinstitut; Wechsel als Führungskraft nach Wien; Aufbau und Leitung der Bereiche E-Commerce und Customer-Relationship-Management; Leitung komplexer Organisationsentwicklungsprojekte im Finanzdienstleistungssektor. 2005 Gründung ihres Beratungsunternehmens, 2009 Einstieg bei Trigon Entwicklungsberatung; verheiratet, eine Tochter, lebt in Klagenfurt.

### Aktuelle Beratungsschwerpunkte

- **Begleitung von Organisationen und Unternehmen bei Innovations- und Veränderungsprozessen – Change Management**  
Veränderung nach innen und außen nachhaltig spürbar machen. Organisations- und Abteilungsentwicklung, Restrukturierung bestehender und Einführung neuer Prozesse
- **Integrierte Strategieentwicklung**  
Begleitung bei der Ausrichtung an zukünftigen Anforderungen und Herausforderungen. Integration der Strategien in den jährlichen Planungsprozess, damit die Neuausrichtung in der Organisation wirksam wird
- **Vertriebs- und Marketingmanagement**  
Ausrichtung von Organisationen und Unternehmen zum Kunden mit dem Ziel, die Kundenzufriedenheit und die Kundenloyalität zu steigern. Erarbeitung und Einführung von marktorientierten Prozessen und integrierten kundenbezogenen Instrumenten wie Beschwerdemanagement, Customer Relationship Management, Feedbacksysteme etc.
- **Führungskräfteentwicklung und Coaching**  
Entwicklung und Begleitung von Führungskräften in der persönlichen und beruflichen Veränderung; Stärkung des Empowerments und der Selbstinnovation
- **Projektmanagement**  
Leitung von komplexen Restrukturierungsprojekten; Begleitung in der Analyse- und Umsetzungsphase, Erarbeitung und Bewertung von Potenzialen, Steuerung des Ablaufes, Integration der Ergebnisse in die Organisation, um sie nachhaltig wirksam zu machen

### Eine Auswahl an Kunden

Agrana AG, ASKÖ, Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH, BAWAG/PSK, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Flughafen Graz, Hypo Steiermark Leasing, Infineon, Land Niederösterreich, LeasePlan Fuhrparkmanagement GmbH, Österreich Werbung, RZB, Siemens Transportation Systems.