WEBINAR: CUSTOMER JOURNEY MAPPING - MOVING BEYOND THE USER

Instrutor

Shaun West

Shaun West passou 18 anos dentro do departamento depois venda de GE Energy Services (Italia), Sulzer Rotating Equipment Services (Suiça) e RWE (Reino-Unido) antes de aceitar um cargo académico a Hochschule Lucerna. A cada papel, a estratégia de premio sempre teve um aspecto importante de estimação do valor adicionado, as transições fusão e aquisições passando assim por contratos de serviços.

Mais rapidamente, ele combina sua experiência em industria com o rigor da académica para estudar os problemas apresentados por o sistema serviço-produto dentro do ramo industrial.