

Funktionsbereich	Grund für geringe Auswirkungen
Account Management/Executive	Verlassen Sie sich auf den Aufbau von Beziehungen, das Verständnis der Kundenbedürfnisse und strategische Problemlösungen
Führungskraft	Erfordert strategischen Weitblick, Entscheidungsfindung und Stakeholder-Management
Ethik und Unternehmensführung	Beinhaltet komplexe ethische Überlegungen und menschliches Urteilsvermögen
Strategische Partnerschaften	Basiert auf dem Aufbau von Beziehungen und komplexen Verhandlungen
Krisenmanagement	Erfordert schnelle, differenzierte Entscheidungsfindung in unvorhersehbaren Situationen
Management des organisatorischen Wandels	Erfordert ein Verständnis der menschlichen Psychologie und der organisatorischen Dynamik
Unternehmensstrategie	Komplexe Analyse von Markttrends und Wettbewerbsumfeld
Investor Relations	Erfordert nuancierte Kommunikation und Beziehungsmanagement
Komplexe Problemlösung	Erfordert kreatives Denken und die Fähigkeit, mit Mehrdeutigkeiten umzugehen