

Dominic Flückiger

Technical Consultant eHealth

Experte für Softwareintegration, Projektmanagement und innovative Technologien. Gründer der Leantris AG und technischer Berater. Realisiert massgeschneiderte Lösungen in Digital Signage, eHealth und kombiniert technisches Know-how mit unternehmerischer Vision.



Bendicht Salvisberg

Gründer und Geschäftsführer

Langjährige Tätigkeit im ICT-Umfeld und seit 1996 im Gesundheitswesen als Key Account Manager, Consultant und Projektleiter. Zuständig für die ganze Schweiz.

Background

System Engineer ICT, Dipl. Techniker
HF Informatik

Erfahrung mit SQL und Oracle-Datenbanken, Implementierung und Verwaltung von Datenbanklösungen

Java und JavaScript. PHP und HTML für Frontend -Webanwendungen

Kenntnisse Linux, WS02

Versiert mit Windows und Windows Server, inkl. Einrichtung und Verwaltung Webservices und Datenbanken.

Dipl. Marketingfachmann,
Betriebsökonom, Tech. Kaufmann

CAS eHealth, KAM HSG und Informatikprojektleiter WISS

Lean Healthcare Experte

Sprachdiplome F, E, I

weitere Ausbildungen und Seminare

Selling for Professionals@Swisscom

SAP-Zertifizierungen (IS-H – i.s.h.med)

Siemens Bildgebungsportfolio
(Diagnostische Lösungen & RIS – PACS)

seit 2024

Technical Consultant eHealth

salvisbergconsulting_gmbh

Leitung von Projekten zur SW-Integration und Schnittstellenentwicklung. Entwicklung innovativer Produkte wie Clarita Huddleboard. Business-Development. Techn. Projektmanagement.

seit 2024

Gründer und CEO

Leantris AG

Marktbearbeitung, Umsetzung neuer Strategiene, Durchführung von SW-Projekten. 1st-3rd Level Support. Schnittstellenentwicklung.

2022-2023

Projektleiter

Avintis AG

Projektmanagement für Schnittstellenprojekte im Bereich EPD, E-Health und Digitalisierung

Berufliche Stationen

seit 2014

Gründung Firma

salvisbergconsulting_gmbh

Sales | Marketing | Business Development | Consulting | Dienstleistungen im Bereich Verkauf | Marketing | Business Development und Consulting für das gesamte Gesundheitswesen Schweiz.

2012-2014

Consultant | Projektmanager im Gesundheitswesen
Information Consulting Group

Gesamtprojektleiter KIS | IT Koordinator im Gesundheitswesen | Budget, Controlling und Projektverantwortung | Einführung Windows und Office Migration.

2005-2011

Key Account Manager Gesundheitswesen

Siemens Schweiz AG

Verkauf, Einführung von klinischen Informationssystemen (u.a. Soarian Clinicals und i.s.h.med) | RIS/PACS, Archiv- und eHealth Lösungen.

Mobile +41 76 432 99 32
Mail df@salvisbergconsulting.ch

Mobile +41 79 444 77 05
Mail info@salvisbergconsulting.ch

salvisbergconsulting_gmbh ist Ihr Experte für massgeschneiderte Dienstleistungen. Wir pflegen ein umfangreiches Netzwerk und Beziehungen auf allen Organisationsstufen und Fachbereichen.



Benötigen Sie Unterstützung bei der Vermarktung und dem Marktaufbau Ihrer Dienstleistungen oder Projektunterstützung im Bereich Digitalisierung, ICT etc.?

Obwohl Sie über herausragendes technisches Fachwissen für die Entwicklung und Weiterentwicklung verfügen, stehen Ihnen aus verschiedenen Gründen möglicherweise nicht die erforderlichen Ressourcen und Möglichkeiten zur Verfügung.

Ihr kompetenter Partner im Gesundheitswesen Schweiz

Kompetenzen & Erfahrung:

Zusammen mit unseren Partnern durften wir in den letzten Jahren umfangreiche Projekte in den unterschiedlichsten Fachbereichen erfolgreich begleiten und umsetzen:

- Konzepte und Beratungen für Digitalisierungsprojekte, Prozessmanagement
- Elektronisches Patientendossier (EPD) und B2B Services
- Prozessanalysen und Integrationsprojekte, Interoperabilität unterschiedlicher Systeme, administrative und klinische Lösungen - Medizintechnik
- Projekte im Bereich KIS, PDMS, Bildgebung, OP, Video und Prozessmanagement
- Lean@Health: Prozesslösungen, Visitenwagen und digitales Stations- & Huddleboard
- Digitale Dokumentation und eArchivlösungen - DMS
- Lösungsintegration im Bereich Hygiene und Prozessmanagement
- CAFM - Computer Aided Facility Management



Markteintritt

Unterstützung beim Markteintritt für Unternehmen. National und international.



Marktaufbau

Aufbau Verkaufsniederlassung Schweiz für internationale Firmen



Business Development

Erschliessen von Zielmärkten und Zielgruppen Strategien und Prozessberatung



Interims Management

Unterstützung und Führung der Verkaufsorganisation



Verkaufsaktivitäten

Übernahme der Verkaufsaktivitäten im definierten Zielmarkt



Konzeption und Projektleitung

Unterstützung bei der digitalen Transformation, ICT-Organisation, Infrastruktur

Mit der Digitalisierung gibt es im Schweizer Gesundheitswesen noch viel Potenzial und Chancen einer höheren Behandlungsqualität und damit signifikanter Effizienzgewinne. Wir helfen Ihnen, damit Ihre Lösungen und Systeme alle Beteiligten und Prozesse im gesamten Ökosystem des Gesundheitswesens optimal unterstützen.