

Claudio Lehmann

Claudio Lehmann hat an der Universität St. Gallen (HSG) Betriebswirtschaftslehre studiert und ist danach als Trainee in einer Stabsfunktion der UBS IT Wealth Management & Swiss Bank eingestiegen. Er hat zuerst Stabsfunktionen/COO-Einheiten und später verschiedene IT-Abteilungen und -Ressorts mit grosser Führungsspanne geleitet. Unter anderem war er für alle «Client Facing»-Applikationen (E-Banking, Mobile Banking, ATMs, Onboarding) zuständig.

Während seiner Zeit bei der UBS hat er immer als Bindeglied zwischen IT und Business gearbeitet und versteht beide Welten. Zudem hat er verschiedene IT-Transformationen begleitet und umgesetzt. Die Definition und Umsetzung von Prozess-Frameworks, die Planung und Umsetzung von organisatorischen Transformationen und das Software Product Management gehören zu seinen Stärken.

Nach 11 Jahren bei der UBS hat sich Claudio selbständig gemacht und als Co-Founder ein Start-Up (Yooture) im Bereich Recruiting gegründet und erfolgreich aufgebaut. Während dieser Zeit war er auch immer wieder in externen IT-/Consulting-Mandaten beschäftigt. Beim Aufbau des Start-ups war er vor allem in den Bereichen Product Management, Operations und Sales tätig. Er weiss, was es braucht, ein Software Product vom «Minimum Viable Product» zur Marktreife zu bringen.

Claudio Lehmann

Claudio Lehmann studied at the University of St. Gallen (HSG) and holds a master's in business administration. After his studies he started as a trainee at UBS IT Wealth Management & Swiss Bank. He worked as a Chief-of-Staff and later took over several roles as department and sector head. Among other things he was responsible for all client facing applications such as E-Banking, Mobile Banking, ATMs and Client Onboarding.

During his time at UBS he was always at the interface between IT and Business and knows both worlds. He accompanied different IT transformation projects. Defining and implementing process frameworks and organizational transformations as well as software product management are his core competencies.

After 11 years at UBS Claudio decided to found a start-up in the recruiting sector. As a Co-Founder he was responsible for product management, operations and sales. He knows what it means to bring a «Minimum Viable Product» successfully to market. He was also working in different IT and consulting mandates during this time.