

Nathalie Dürst – Lebenslauf / Curriculum Vitae

Horgen ZH | nathalie.duerst@gmail.com | +41 78 744 08 09 | www.nathalieduerst.com

Kurzprofil | Profil court

DE: Innovationskraft, Kreativität und Klarheit – das prägt meine Arbeitsweise. Als erfahrene Führungskraft mit Fokus auf Nachhaltigkeit, Geschäftsentwicklung und Arbeitsintegration verbinde ich strategisches Denken mit empathischer Teamführung. Ich entwickle Marken, begleite Teams in der Transformation und realisiere pragmatisch wirksame Konzepte.

FR: Créativité, clarté et force d'innovation – voici ma signature professionnelle. Forte d'une longue expérience de direction dans les domaines de la durabilité, du développement commercial et de l'intégration professionnelle, je combine réflexion stratégique et leadership bienveillant. Je crée des marques, développe des équipes et transforme les idées en actions concrètes.

Berufserfahrung | Expériences professionnelles

Freelance Business Development Manager – Dekleer

Seit Juni 2025 | Zürich

DE: Markenimplementierung & strategische Marktpositionierung für www.dekleer.ch. Entwicklung der B2B-/B2C-Roadmap, Aufbau des Instagram-Kanals, Akquise von Partnern und Key Accounts, Umsetzung der Vertriebsstrategie Schweiz & DACH.

FR: Mise en œuvre de la stratégie de marque pour www.dekleer.ch. Développement de la feuille de route B2B/B2C, création du canal Instagram, acquisition de partenaires et grands comptes, stratégie commerciale pour la Suisse et la région DACH.

Bereichsleiterin Arbeitsintegration – Schweizerisches Rotes Kreuz Bern

2019 – 2025 | Bern

DE: Leitung von 4 Secondhand-Läden, 1 Onlineshop, 1 Sortierbetrieb, 2 Abholteams und 1 Upcycling-Atelier. Führung von 18 Mitarbeitenden und 45 Stellensuchenden. Marktanalyse, strategische Entwicklung, Budgetverantwortung und Marketingstrategie.

FR: Direction de 4 boutiques de seconde main, 1 e-shop, 1 centre de tri, 2 équipes de collecte et 1 atelier d'upcycling. Encadrement de 18 collaborateurs et 45 personnes en insertion.

Développement stratégique, analyse de marché, budget et communication.

Freelance & Neuorientierung

2017 – 2019 | Schweiz

DE: Temporäre Einsätze im Verkauf & Coaching. Fernstudium psychologisches Coaching (Laudius).

FR: Missions temporaires en vente & coaching. Formation à distance en coaching psychologique (Laudius).

Retail & Wholesale – Chanel, Agent Provocateur, Marionnaud, Globus, Loeb, etc.

DE: Führungsrollen in Training, Verkauf, Visual Merchandising und Markenentwicklung im High-End-Retail.

FR: Rôles de direction dans la formation, la vente et le développement de marque dans le secteur haut de gamme.

Ausbildung & Weiterbildungen | Formation & Perfectionnements

DE:

- EFZ Pharma Wirtschaftsassistentin – Universität Freiburg (CH), 1990–1993
- CAS E-Commerce Manager – Imacom AG (2025–2026)
- Einführung Arbeitsagogik – IFA Luzern (2023)
- Psychologisches Coaching – Laudius (2018–2019)
- Erwachsenenbildung & Führung – BZGS St. Gallen (2010–2011)

FR:

- CFC Assistante en économie pharmaceutique – Université de Fribourg, 1990–1993
- Certificat CAS E-Commerce Manager – Imacom AG (2025–2026)
- Introduction à l'agogique du travail – IFA Lucerne (2023)
- Coaching psychologique à distance – Laudius (2018–2019)
- Formation continue en leadership & communication – BZGS St-Gall (2010–2011)

Kompetenzen | Compétences

DE:

- Trend Scouting
- Organisationstalent
- Analysefähigkeit
- Planungsstärke
- Kommunikationstalent
- Überzeugungskraft
- Stressresistenz
- Kreativität
- Flexibilität

FR:

- Détection de tendances
- Sens de l'organisation
- Esprit analytique
- Capacité de planification
- Talent pour la communication
- Force de persuasion
- Résistance au stress
- Créativité
- Souplesse d'adaptation

Sprachen | Langues

DE: Französisch (Muttersprache), Deutsch (Muttersprache), Italienisch (sehr gut), Englisch (gut)

FR: Français (langue maternelle), Allemand (langue maternelle), Italien (très bon), Anglais (bon)