

Thema: Marcus Wild

Autor: k.A.



Ideal Group vermarktet Diskothek U4 sowie Palais Auersperg und betreut zahlreiche Kunden in Sachen Below-the-Line

Emotionale Momente

Stolz ist Marcus Wild, Client Service Director der Ideal Group, auf die Performance 2011, denn „enormes Wachstum und den Zugewinn spannender neuer Kunden und Projekte“ hätte das Jahr gebracht. Die Gruppe besteht aus der BTL-Agentur Ideal, der Ideal Gastro sowie der Diskothek U4 und vermarktet das Palais Auersperg. Zu den Neukunden zählen Lindt & Sprüngli, Burgenland Tourismus, JP Immobilien, Corona, Marionnaud, Nestlé Infant Nutrition, Niederösterreich Werbung, Grant Thornton, Nespresso, Techniker-Cercle. Über 1.000 Jobs beziehungsweise Events organisiert die Gruppe, die 2012 ihren

20. Geburtstag feiert, mit 100 fixen und rund 400 freiberuflichen Mitarbeitern. Wild: „In unserer Branche ist es Pflicht, perfekte Events für den Kunden umzusetzen und durchzuführen, aber die Kür ist es, emotionale Momente für die Gäste



Client Service Director Marcus Wild: „Emotionale Momente für Gäste und Kunden schaffen.“

© smugmug

und die Kunden zu schaffen – die weit über ‚normale‘ Events hinausgehen, nahe am Kunden und den Gästen sind. Up to date sein ist das Um und Auf – 3D-Mapping auf Artisten in Bewegung wie beim Nespresso Pixie Launch Event, unsere Flogos (www.flogos.at), unser Geome (www.geome.com) sind Innovationen, die wir einsetzen, um bei Events den ‚Wow-Effekt‘ zu erzielen, um wieder einen Schritt vorne zu sein“, strotzt Wild vor Selbstvertrauen. Apropos Nespresso: Für den Nespresso Launch Event gewann Ideal Group den Austrian Event Award in der Kategorie Corporate Events. Infos unter www.ideal.co.at. **cc**