

Christoph Bamert

Chief Sales Officer

Christoph Bamert verfügt über mehr als ein Jahrzehnt Erfahrung in der Kühlkettenlogistik und der Pharma Supply Chain und ist seit 2012 eine treibende Kraft im Key Account Management und Vertrieb von ELPRO. Als Chief Sales Officer (CSO) ist er für die Bereiche Vertrieb & Marketing sowie Projekte & Services bei ELPRO verantwortlich.

In seiner derzeitigen Position verantwortet Christoph Bamert die globale Wachstumsstrategie von ELPRO, neue Partnerschaften für die Geschäftsentwicklung und sieben Niederlassungen in Deutschland, UK, den Niederlanden, Dänemark, USA, Singapur und Japan. 2012 kam er zu ELPRO im Bereich Inside und International Sales und hat das internationale Partnernetzwerk mit aufgebaut. Seine Reise führte ihn weiter ins Key Account Management, wo er verschiedene Grosskunden erfolgreich betreute.



2018 wechselte Christoph Bamert zur ELPRO-Niederlassung in Singapur und übernahm die strategische und operative Leitung der asiatisch-pazifischen Region. Im Jahr 2020 wurde er zum Chief Sales Officer ernannt und Mitglied des ELPRO Group Executive Board.

Christoph Bamert verfügt über einen Master of Business Administration in General Management der Fachhochschule Graubünden. Er hat zudem verschiedene Weiterbildungen absolviert, unter anderem in Mergers and Acquisitions und Corporate Strategy an der Universität St. Gallen.

Christoph Bamerts Vision für ELPRO ist geprägt von Leidenschaft, Engagement und Innovation. Für ihn ist es wichtig, die Anforderungen der Kunden zu verstehen, sie in innovative Lösungen umzuwandeln und Herausforderungen über gemeinsame Ziele zu bewältigen.

«Für mich sind Leidenschaft und Engagement die treibenden Kräfte für ein erfolgreiches Unternehmen. Bei ELPRO verfügen wir über diese beiden Qualitäten. Das macht es uns leicht, weiterhin innovative Lösungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Die Anforderungen der pharmazeutischen Industrie sind hoch und wir tragen mit unseren Lösungen dazu bei, den sicheren Zugang zu Medikamenten und Therapien für Patienten zu gewährleisten. »

– Christoph Bamert, Chief Sales Officer, ELPRO