

Persönliche Angaben

m w Jahrgang: '67

Sprachen:

Deutsch - Muttersprache

Englisch – verhandlungssicher

Bulgarisch - Grundkenntnisse

Ausbildung:

Maschinenbau

Naturwissenschaften

Standort/Einsatzgebiet:

Wien

/

weltweit

Spezielle Kenntnisse

Aftersales

Business Development

CRM

Key Account Management

Marketing

Produktmanagement

Projektmanagement

Sales

Strategieentwicklung

Vertriebssteuerung

Berufserfahrung +25 Jahre davon ...

18M Business Development

4J Geschäftsführer

4J Vertrieb

8J Aftersales Investitionsgüter

5J Instandhaltung Kraftwerksanlagen

Branchen

Maschinenbau

Anlagenbau

Investitionsgüterbereich

Anwendungsbereiche:

Öl & Gas

Abwasserbehandlung

Automotive

Hochdruck-Kompressoren

Interim Manager, Profil # 020



IT Kenntnisse

Fortgeschrittene Kenntnisse:

CRM Webshops

Anwenderkenntnisse:

Word Excel PowerPoint Outlook Windows 10
Adobe Pro AS400 CRM ERP HTML CSS Netzwerke SAP VoIP Webshop

Referenzprojekt: Vertrieboptimierung im Aftersales
Projektrolle: Area Sales Manager
Aufgabenstellung: Aftersales für DACH, CEE und Afrika, Entwicklung modularer Servicevertrag für Sondermaschinen, Pauschalangebote, Optimierung Ersatzteilvertrieb, alternative Fernüberwachung, etc.
Jahr/Dauer: 2 Jahre
Personalverantwortung: 0

Referenzprojekt: Gründung Auslandsniederlassung, Bulgarien
Projektrolle: Geschäftsführer
Aufgabenstellung: Gründung und Aufbau einer Service- und Handelsniederlassung für Flurfördertechnik in Varna. Marktanalyse im Bereich Logistik und Maschinenbau, Franchise und alternative Energieerzeugung
Jahr/Dauer: 4 Jahre
Personalverantwortung: 3

Referenzprojekt: Gründung Auslandsniederlassung, Österreich
Projektrolle: Business Development Manager
Aufgabenstellung: Gründung und Aufbau der Vertriebsniederlassung Wien, Akquise und Betreuung von Key Accounts (Verbund AG, Energie AG, KEL AG, OMV AG, etc.), Produktentwicklung zum Alleinstellungsmerkmal im Service. Etablierung von Partnerschaften in Russland, Bulgarien und dem Iran
Jahr/Dauer: 2 Jahre
Personalverantwortung: 0

Referenzprojekt: Entwicklung Vertriebskonzept im Service
Projektrolle: Business Development Manager
Aufgabenstellung: Konzeptentwicklung zur Vertriebspartnerschaft für mehrere Service-Unternehmen im Energiesektor (Kohle-, Erdgas- und AKW)
Jahr/Dauer: 6 Monate
Personalverantwortung: 0
