

CURRICULUM VITAE



Ihre Mehrwerte: mein USP

- Geschäftliches und privates Credo:
As good as it gets / Ehre und Stärke
- Persönlichkeit:
Authentisch, integer, weitsichtig, proaktiv, inspirierend, beharrlich, zuverlässig, loyal, Winner-Mentalität
- Stärken:
Analyse, Organisation, emotionale Intelligenz, in der Lösungsorientierung, strukturierte effektive und effiziente Umsetzungen, Networking, Public-speaking
- Schlüsselkompetenzen:
Transformationale Führung, strategisches und betriebswirtschaftliches Denken und Handeln, Projekt-Management, Business Development, Kritik- und Konfliktfähigkeit
- Vision:
Mittels transformationaler strukturierten Führung, aktiver Kommunikation, grosser Empathie und effektiven Ressourcenoptimierungen nachhaltig das Optimum erzielen.

KURZÜBERSICHT

In den vergangenen Jahren habe ich besonders meine Business Development- und Sozialkompetenzen verfeinert. Ich stamme aus einem Winterthurer Design-Inneneinrichtungsfamilienunternehmen, wo ich unter schwierigsten Umständen **erfolgreicher Geschäftsführer** war. Meine ersten beruflichen Erfahrungen machte ich mit der KV-Lehre und den nachfolgenden Engagements bei der Winterthur-Leben und AXA. **Effektive Arbeit leiste ich dank den höheren Ausbildungen in der Betriebsökonomie (FH), im Internationalen Management (MSC), meinen gewinnbringenden Kenntnissen als selbstständiger Unternehmensberater und - Key Account Manager & Head of Regional Sales Representatives bei der Nestlé.** Nun will ich mich langfristig anstellen lassen. Dabei werden die Ziele, Weiterentwicklung und Menschen im Mittelpunkt meines Denkens und Handelns sein. Auch setze ich auf Wissenstransfer.

SPRACHEN

Deutsch: Muttersprache (C2), **Englisch:** Fließend (C1), **Französisch:** Sehr gute Kenntnisse (B2) mit Verhandlungserfahrungen (B2B), **Italienisch:** Fortgeschritten (B1)

WERDEGANG

- 03.2013 - 01.2020 **Business Management und Unternehmensberatung**, Dominik Krämer (www.dkraemer.ch), Winterthur bis international
- **Projekte:**
In NPOs, im Retailgeschäft, Gewerbe, Versicherungswesen, Fussball, in der Lebensmittelindustrie (FMCG) und Politik, etc.



[Details siehe Projektliste](#)

- 07.2011 - 02.2013 **Höhere Ausbildung Master of Science in International Management**, siehe Seite 3

- 11.2008 - 06.2011 **Retail Key Account Manager & Head of Regional Sales Representatives**, Mövenpick - The Art of Swiss Ice Cream, (Nestlé Super Premium), Vevey
 Umsatz/Budget: CHF 10 Mio., Führungsbereich: 36, direktunterstellt: 4
 - Verantwortungen für das Vertragsmanagement und die Verkaufsförderung für/bei 12 Key Accounts, Teamleitung Verkaufsaussendienst, Zusammenarbeit mit der HORECA-Abteilung, Ambassador gegenüber der Nestlé Frisco Findus (NFF) Vertriebs- und Verteilzentrumorganisation
 - **Projektleitung:**
 - Optimierung der NFF-Verkaufsunterlagen (Erstellung von neuen Verkaufsmappen, Informationsordner und Begleitung, sowie Unterhalt)
 - Kundenakquisitionsprojekt mittels Teaser-Strategie und nicht vorangekündigten Kundenbesuchen mit süßen Überraschungen
 - Entwicklung und Einführung von neuen Produktpräsentations-Schienen und -Kartons

- 10.2007 - 10.2008 Sprachschulen und Sabbatical in Neuseeland, Australien, China, Kanada

- 12.2001 - 09.2007 **Geschäftsführer und VR-Mitglied**, Krämer fürs Wohnen (AG), Winterthur
 Umsatz/Budget: CHF 5 Mio., Führungsbereich: 10, direktunterstellt: 10
 - Verantwortungen für das operative Business (u.a. Marketing, Sales, Einkauf, Informatik, HR, Finanzen, Administration) und Strategieentwicklungen
 - **Projektleitung:**
 - Einführung einer ERP-Software und Definition, wie auch Ausrichtung des/auf den Verkaufsprozess/es
 - Sanierung (Turn-around innert 18 Monaten mittels rigorosem Kostenmanagement, Margenverbesserungen und effektiv. Marketing & Sales)
 - Redesign: Neues Logo, neues Corporate Design und Einführung sowie Unterhalt einer professionellen Homepage mit Webshop
 - Organisation Kundenevents, Messebesuche und 100-Jahresfeier
 - Publicitas-Objektauftrag (Zuschlag erhalten dank besten Präsentationen und Verkaufsunterlagen, sowie guter Kundennähe)

- Plattenspiel-Möbelvertretung (Aufbau und Übergabe)
- Organisation und Dokumentation von/für Verwaltungsratssitzungen
- Kooperationsanalyse Design Arena Schweiz (Fachhändler Ressourcenoptimierungen, Präsentation der Resultate, Vermittlungen)
- Nachfolgeregelung (erfolgreicher Verkauf: Akquirierung, Evaluierung des Verkaufspreises und Vertragsaufsetzung)

12.2001 - 09.2002 **Unternehmensberatung Dominik Krämer (Winterthur) und Urs Walter (Seon)**, parallel zu meinem Start bei Krämer fürs Wohnen, Teilzeit 50 %, Auftraggeber: Dössegger Möbel in Seon, Hiestand Wohndesign in Horgen, Kramer Möbel international in Biel, Krämer fürs Wohnen in Winterthur, Lüscher Wohnkonzeption in Baden

Umsatz/Budget: CHF 30 Mio., Führungsbereich: 0, direktunterstellt: 0

- **Mitverantwortung bei einer schweizweiten Projektleitung:** Kooperationsanalyse und Ressourcenoptimierungen für/bei den 5 Inneneinrichter (mittels individueller Betriebsanalysen inkl. Verkaufsprozess- und Marketing-Analysen)

11.1997 - 11.2001 **Höhere Ausbildung Betriebsökonom FH**, siehe unten

08.1991 - 10.2000 **Kaufmännischer Angestellter**, gleichzeitig mit meiner Betriebsökonomie-Ausbildung und davor: Winterthur-Leben (heute AXA), Vollzeit-, befristete und KV-Lehreengagement(s), Generaldirektion und Generalagentur Richard Bätcher, Winterthur

Umsatz/Budget: bis zu > CHF 50 Mio., Führungsbereich: 0, direktunterstellt: 0

- Verantwortungen Einzelleben- und Pensionskassen-Versicherungspolice management, inklusive Salesfrontunterstützungen, Kundenservices und Leistungsdienstsbearbeitung

12.1996 - 10.1997 Sprachschulen und Sabbatical in Australien, Kanada und USA

HÖHERE AUSBILDUNGEN

07.2011 - 02.2013 **Master of Science in International Management**, University of Applied Sciences Northwestern Switzerland, www.fhnw.ch, **mit Dual Degree Master in International Business**, Anglia Ruskin University (ARU), Ashcroft International Business School (AIBS), Cambridge (UK) und Harvard Business School Certificate Microeconomics of Competitiveness (MOC) by Prof. Michael Porter, **Thematik der Master These (mit Nestlé Ice Cream Strategic Business Unit): developing international business strategies**

11.1997 - 11.2001 **Betriebsökonom FH**, Vertiefungsrichtung: Banking & Finance, Zürcher Hochschule Winterthur, www.zhaw.ch, Winterthur, **Thematik der Einzeldiplomarbeit: New Markets im internationalen Vergleich**