

## Persönliche Daten

Geburtsdatum: 20.10.1960  
Zivilstand: geschieden  
Kinder: ein erwachsener Sohn  
Nationalität: Schweiz  
Führerschein: Kat. B, D1, BE, D1E - Fahrzeug vorhanden



Führungspersönlichkeit mit langjähriger Erfahrung in der IT Branche, sowie im Aufbau und der Förderung von schlagkräftigen, motivierten und äusserst engagierten Teams im Bereich Verkauf, Kundenakquisition, Tele-Sales, Hardware, Software, Service und Technik. Fundierte Erfahrung im Aufbau und der Pflege von Kunden, Geschäftspartnern (Channel), sowie im Umgang mit Distributoren. Ausgewiesene Expertise im Produktemarketing, Projektmanagement, Servicebereich, Softwareprogrammierung und Softwareverkauf, sowie im Umgang mit internationalen Softwareherstellern. Grosses allgemeines technisches Verständnis auf Grund der Ausbildung als Maschinenbauingenieur an der ETH Zürich.

Die Erfolge vergangener Jahre beruhen auf meinem ausgeprägten Qualitätsanspruch, meiner strukturierten und analytischen Arbeitsweise, sowie zielgerichtetem End-Zu-End Denken. Dazu kommt meine hohe Zuverlässigkeit, mein Organisationstalent, sowie mein Ideenreichtum im Bereich Kundengewinnung und Marketing.

## Beruflicher Werdegang

**03/2024 – heute**

### **AeroFEM GmbH, Ennetbürgen**

AeroFEM entwickelt Ideen vom Konzept bis zur Serienfertigung. Konstruktion und Nachweisführung erfolgen per Simulation oder Test bis zur Zertifizierung.

### **Verkauf und Beratung (Teilzeit)**

- Vertrieb von modernsten CAD, CAE und PDM/PLM Tools von Siemens.
- Betreuung von Bestands- und Gewinn von Neukunden.

**10/2023 – heute**

### **Frühpensioniert**

**11/2015 – 09/2023**

### **Siemens Industry Software GmbH, Zürich**

Siemens Industry Software GmbH (SISW) ist einer der weltweit führenden Lieferanten von PLM/ALM/MOM Software für die durchgängige Digitalisierung (Industrie 4.0).

### **Channel Manager**

- Landesweite Verantwortung für den indirekten Umsatz und das Partner-Ecosystem in der Schweiz, Liechtenstein und Vorarlberg. Ausbau der Partneranzahl von 5 auf 14.
- Kontinuierliche Umsatzsteigerung in 8 Jahren von jährlich 0.5 Mio auf rund 5 Mio CHF.

**01/2015 – 10/2015**

**Lenovo (Schweiz) GmbH, Zürich**

IBM verkaufte im Jahr 2014 weltweit die „System x“-Sparte an Lenovo. Alle in dieser IBM-Sparte tätigen Mitarbeiter starteten in der Schweiz per 1.1.2015 bei Lenovo.

**Country Sales Leader - Server Service**

- Landesweite Verantwortung für alle Dienstleistungen im Lenovo Server-Umfeld
- Umsatzverantwortung für Lenovo Dienstleistungen im Serverumfeld für >CHF 6 Mio pro Jahr

**01/1986 – 12/2014**

**IBM Schweiz AG, Zürich**

01/2012 – 12/2014

**Alps Sales Leader – Verkauf Volume Hardware**

- Umsatzverantwortung für das gesamte Channel Hardware Volumengeschäft der IBM Schweiz und IBM Österreich von >CHF 40 Mio. pro Jahr
- Führen des involvierten virtuellen Teams (IBM, Distribution, Partner)
- Entwicklung und Implementierung eines standardisierten umfassenden Channel-Kommunikationskonzeptes
- Umsetzung von schlagkräftigen Marketingaktivitäten im Markt (z.B. Preisaktionen, Flyers, Broschüren, Reklameschaltungen, E-mailkampagnen, Kundenanlässen).
- Steuerung der Distribution
- Regelmässiges Übertreffen der gesetzten Umsatzziele

10/2010 – 12/2011

**Country Leader - POWER Plattform**

- Landesweite Verantwortung für die POWER Hardware-Plattform
- Einführung der neuen POWER 7 Generation im Schweizer Markt
- Management der installierten Kundenbasis
- Management der Channel „POWER Geschäftspartner“
- Umsetzung von produktbezogenen Marketingaktionen
- Regelmässiges Übertreffen der gesetzten Umsatzziele

01/2006 – 09/2010

**Manager Sales Unit – ibm.com**

- Umsatzverantwortung für bis zu CHF 80 Mio pro Jahr
- Führen einer Organisationseinheit von zwanzig Mitarbeitenden
- Hauptaufgabe des Teams: mit Telefon-Akquise Ansatz (Tele-Sales), finden von Verkaufsgemeinschaften für IBM Schweiz bei Endkunden
- Enge Betreuung von in den Verkauf eingebundenen Channel, den IBM Geschäftspartnern
- Führung der Entwicklung eines IBM-internen CRM-Projektes zusammen mit dem IBM Labor in Rüschlikon
- Regelmässiges Übertreffen der gesetzten Umsatzziele

08/2000 – 12/2005

**Manager Sales Unit - Product Lifecycle Management (PLM, CIM, CAD, CAE)**

- Führen einer Geschäftseinheit mit Schweizweiter Umsatz- und eigener Geschäftsverantwortung
- Teamverantwortung für >15 Mitarbeitenden mit Funktionen in Verkauf, Engineering, Dienstleistung, Backoffice und Marketing
- Verantwortung für das Durchführen von Messeauftritten
- Wichtigster persönlicher Abschluss:
  - Bobst SA (300 PLM Arbeitsplätze, Multimillionen Abschluss)
- Mitglied des IBM Beratungsteams für Softwarehersteller Dassault Systems
- Mitglied in diversen internationalen PLM Gremien

03/1995 – 07/2000

**Senior Sales - Product Lifecycle Management (PLM)**

- Umsatzverantwortung in definiertem Kundengebiet
- Wichtigste grösste Abschlüsse:
  - Sauber Formel 1 in Hinwil
  - Jakob Müller AG in Frick
- Erfolgreiche Betreuung und Verkaufsunterstützung aller PLM Geschäftspartner der IBM Schweiz

01/1986 – 02/1995

**System Engineer 2 - CIM Center**

- Installation, Programmierung, Vorführen der diversen CAD/CAM/CAE Produkte (CADAM, CATIA)
- Eigenentwicklung eines automatisierten Installationskonzeptes als verrechnete Dienstleistung

## Auszeichnungen (Auswahl)

|           |                                                 |
|-----------|-------------------------------------------------|
| 2015-2023 | Siemens: nahezu jedes Jahr Zielerreichung >100% |
| 2012      | IBM Hundred Percent Club                        |
| 2005      | IBM Growth through Innovation Award             |
| 2004      | IBM Hundred Percent Club                        |
| 2002      | IBM Golden Circle                               |
| 1999      | IBM Leadership Award                            |
| 1998      | IBM Customer Champion Award                     |
| 1996      | IBM Convention Qualifier                        |
| 1989      | IBM Professional Excellence Award               |

## Ausbildung

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2015 – 2023 | Siemens: Diverses wie z.B. Challenger Sales                                                                                                                                                                                                                           |
| 1986 – 2014 | IBM Schweiz AG:<br>Abgeschlossen Managerausbildung im Jahr 2000<br>Ausbildung in diversen Themen: <ul style="list-style-type: none"><li>- Verkauf allgemein, Projekt- und Risikomanagement</li><li>- Kommunizieren, Auftreten und Präsentieren, Teamführung</li></ul> |
| 1980 – 1986 | ETH Zürich - Maschinenbau Ingenieur<br>Verbrennungsmotoren und Thermische Turbomaschinen                                                                                                                                                                              |
| 1975 – 1979 | Mathematisch Naturwissenschaftliches Gymnasium:<br>Matura Typ C                                                                                                                                                                                                       |

## Sprachen

|              |                                   |
|--------------|-----------------------------------|
| Deutsch:     | Muttersprache                     |
| Englisch:    | schriftlich und mündlich sehr gut |
| Französisch: | gut                               |

## Spezielle IT/EDV-Fähigkeiten

- Routiniert im Umgang mit CRM-Systemen (z.B. Sales Force)
- Fundierte Kenntnisse von Windows Betriebssystem
- Microsoft Office, im Speziellen Excel und VBA-Makros
- Umgang mit grossen Datenmengen

## Freizeit

- Eigenbau von PCs
- Sportarten wie Skifahren, Laufen, Schwimmen, Tennis
- Modell Auto-/Eisenbahnen & ferngesteuerte Flugmodelle
- Heimarbeiten (Elektrik und Mechanik)

## Referenzen

Referenzen werden auf Wunsch gerne bekannt gegeben