

Meine fachlichen Kompetenzen:

Vertrieb

- Key Account- und Produktmanagement
- Sales Management mit Marktverantwortung sowie Bestandskundenbetreuung
- Ausschreibungen (national und International)
- Verhandlungen und Gestaltung grossvolumiger Verträge
- Verhandlungssicheres Englisch

Technik

- Industrialisierung (Einführung und Leitung von Automationsvorhaben/Fertigungszellen)
- Industrial Engineering mit Schwerpunkt Stanz- und Umformtechnik, Robotik, Automationen
- Leitung von Entwicklungsprojekten der Mechanik, Werkzeugbau, Verfahrenstechnik und Industrialisierung
- Weltweite Erfahrung im „High Tech Anlagenbau“ (Mechanik, Elektrotechnik, Verfahrens- und Anwendungstechnik)

Projektmanagement

- Leitung verschiedener Grossprojekte von der Angebotserstellung bis zur Lieferung (technische-, betriebswirtschaftliche- und kommerzielle Verantwortung sowie Führung internationaler Teams)

Unternehmensführung

- Verwaltungsrat mit Schwerpunkten Strategieentwicklung und zukünftiger Ausrichtung des Unternehmens, Change Management und Organisationsentwicklung sowie M&A Entscheidungen



Branchenkenntnisse

Automotive
„HighTech“ Anlagenbau
Maschinenbau
Telekommunikation
Solarindustrie

Länderkenntnisse

D - A - CH - LI
Nord- und Osteuropa
Portugal, Frankreich,
UK
Asien (JP, CN)
Nordamerika

Meine Stärken für Ihren Erfolg:

Internationalität – Hohe Führungs- und Verantwortungs-kompetenz – Unternehmerisches Denken und Handeln – Ziel- und Ergebnisorientiert – Ausgeprägtes analytisches und technisches Verständnis – Schnelle Auffassungsgabe – Hohe Lern- und Leistungsbereitschaft – Belastbarkeit – Durchhaltevermögen

Mitglied und Vorstand von



VRIM – Verband Rheintaler Interimmanager