Personalvermittlung ∙ Interimmanagement ∙ HR Consulting ∙ HR ad interim

|  |
| --- |
| Know-how ProfilErfahrene Führungskraft mit fundierten Kenntnissen in den Bereichen allgemeines Management, Marketing, Innovation und Produktmanagement. Erfolgreicher Aufbau, Finanzierung und Leitung von Organisationen zur Entwicklung neuer Technologien und Dienstleistungen. Langjährige Erfahrung im Turnaround und der Refinanzierung von Unternehmen. Besondere Stärken in:* Entwicklung und Überprüfung von Strategien
* Definition und Implementierung neuer Geschäftsmodelle
* Erarbeiten und Umsetzen von Marketing-Strategien
* Management von komplexen Produkt Portfolios
* Führung von interdisziplinären und internationalen Teams
* Entwicklung und Finanzierung von Start-up Unternehmen
* Coaching von Start-ups und Gründern
 |
| **Berufliche Tätigkeiten** |
| **09.2022 bis 01.2023** | **Biotech Unternehmen in Zürich** **Leiter Sales und Marketing a.i.**Biotech Betrieb, welcher individuelle, auf die Patienten/innen zugeschnittene Therapien und hocheffektive individuelle Arzneimittel herstellt und verkauft* Strategische Positionierung des Marketings
* Konzeption, Umsetzung und Optimierung von Marketing-Kampagnen
* Veranlassung von Marktforschung und Produkttests
* Entwicklung von Marketingkonzepten für bestehende und neue Produkte
* Kundengewinnung, -bindung und -weiterentwicklung
* Entwicklung einer angemessenen Produktkommunikation
 |
| **09.2017 bis 07.2022** | **Startup im Bereich Medizinaltechnik, Zürich** **Geschäftsführer**Neu gegründeter Startup, der ein Gerät zur Messung des Sehverhaltens entwickelte und auf den Markt brachte* Erarbeiten und Umsetzen der strategischen Ziele
* Pflege der Kontakte zu Entwicklungs- und Produktionspartnern, Investoren, wissenschaftlichen und ärztlichen Meinungsbildnern (key opinion leaders)
* Operative Gesamtleitung des Unternehmens mit 7 Mitarbeitenden
* Strukturierung und Kontrolle sämtlicher Geschäftsprozesse in Forschung, Entwicklung, klinischen Studien, Qualitätsmanagement, Administration, Marketing und Verkauf
 |
| **06.2012 bis 09.2017** | **Ostschweizer Fachhochschule, St.Gallen** **Dozent** Institut der Fachhochschule St.Gallen mit den Kompetenzfeldern Strategisches Unternehmertum, Finanzen und Controlling, Marketing und Unternehmenskommunikation.* Beratung von Unternehmen in der Strategieentwicklung
* Betreuung von studentischen Arbeiten (Praxisprojekte, Abschlussarbeiten)
* Forschungsprojekte im Bereich Life Sciences
 |
| **05.2005 – 09.2012**03.2011 – 09.2012 | **Startup im Bereich Medizinaltechnik in Zürich** Neu gegründeter Startup, der ein nicht-invasives Blutzuckermessgerät für Patienten mit Diabetes entwickelte und die Technologie weiterverkaufte. **Delegierter des Verwaltungsrats** * Verkauf der Technologie, d.h. der Patente und klinischen Resultate
* Abwicklung der Firmen Solianis Holding und Solianis Monitoring AG
 |
| 05.2005 – 02.2011 | **Geschäftsführer** * Analyse des Geschäfts- und Technologie-Umfelds
* Erarbeiten und Umsetzen der strategischen Ziele
* Definition des strategischen Plans und dessen Umsetzung
* Pflege der Kontakte zu Entwicklungs- und Produktionspartnern, Investoren, wissenschaftlichen und ärztlichen Meinungsbildnern (key opinion leaders)
 |
| **07.1995 – 04.2004** | **Internationaler Konzern, Mitglied der Geschäftsleitung** Medizintechnikunternehmen im Bereich Orthopädie, Traumatologie, Robotik, biologische Implantate und Wirbelsäulenchirurgie mit einem Jahresumsatz von über 600 Mio. CHF |
| 07.2002 – 04.2004 | **Executive Vice President Marketing & Product Management**Märkte: Europa mit den Schlüsselmärkten Deutschland/Frankreich/ Italien/Schweiz  Asien mit den Fokusmärkten Japan/China/Korea/Indien* Marktforschung und –analyse
* Erarbeitung und Umsetzung der Marketing Strategie
* Aufbau der Marketingabteilung als strategischer Erfolgsfaktor
* Durchführung von Einführungen, Rückrufen und Exit der Produkte
* Kommunikation, PR und Werbung
* Vorbereitung & Durchführung der Unternehmens- und Produktevents
* Aufbau und Durchführung von Produktschulungen
 |
| 03.2001 – 06.2002 | **Executive VP Strategic Marketing & Information Technology**Märkte: Europa mit den Schlüsselmärkten Deutschland/Frankreich/  Italien/Schweiz  Asien mit den Fokusmärkten Japan/China/Korea/Indien* Strukturierung und Durchführung der strategischen Planung
* Kommunikation, PR und Werbung
* Vorbereitung und Durchführung von Produktevents
* Aufbau und Durchführung von Produktschulungen
* Analyse, Strategie und Umsetzung des Bereichs E-business
 |
| 07.1995 – 02.2001 | **Vice President Human Resources**Verantwortung für die gesamte Organisation mit ca. 2300 Mitarbeitern weltweit mit den Hauptstandorten Schweiz, Deutschland, Frankreich und USA* Analyse, Strategie und Umsetzung des Personalmanagements
* Strukturierung und Aufbau der globalen Gesamtorganisation in Zusammenarbeit mit dem Business Unit Leiter
* Betreuung von Restrukturierungen, Umzügen und des verbundenen Personalabbaus
 |
| **09.1991 – 03.1995** | **Kellenberger & Stark AG, Bern** **Gründer und Partner** * Unternehmensberatung für Strategie- und Organisationsentwicklung
* Aufbau und Durchführung von Management Trainings
* Coaching von Organisationen und Einzelpersonen
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ausbildung** |  |
| 1981 – 19921975 – 19811968 – 1974 | Lizentiat der Psychologie und Philosophie an der Universität Bern Gymnasium in Appenzell mit MaturPrimarschule in Appenzell |
| **Weiterbildung** |  |
| 2015200120001998 |  Fachhochschule Ostschweiz “CAS in Hochschuldidaktik”INSEAD “International Marketing”INSEAD ”Managing the global enterprise”SKU Advanced Management Program |
| **Sprachen** |  |
| DeutschEnglischFranzösischItalienisch | MutterspracheVerhandlungssicherSehr gute KenntnisseGute Kenntnisse |