

Unterlagen Rolf Weiss



Rolf Weiss

Eidg.dipl.Verkaufsleiter
Wildensteinerstrasse 15
4416 Bubendorf
Switzerland (CH)

Tel. +41 (0)61 933 02 20

Mobile +41 (0)79 322 65 75

E-Mail: contact@rolfweiss.com

Web: www.rolfweiss.com
www.rowe.ch

Meine Tätigkeiten / Erfahrung / ich biete an:

- Projektleitung / Mitarbeit im Projekt Team

- Temporäre Unterstützung / Teilpensum

Web: Konzepte, Beratung, Evaluation, Projektleitung,
Mitarbeit im Projektteam

CRM: Schulungen, Beratung, Evaluation, Auswertungen
Umsetzung, Mobile Anbindung

Verkaufsplanung: Planung, Erfassung, Unterstützung

Marketing: Marketingkonzept, Evaluation Partner, Werbekampagnen

Meine bisherigen Projekte:

CRM Betreuung:

International Tätigkeit CRM salesperformer bei Pneumatex

Konfiguration, Anpassung Datenfelder, Handbucherstellung, Schulung der Mitarbeiter, Support (CH,DE, FR, LU, BE, NL, UK)

Projektleitung Software:

Angebotsprogramm zu bestehender CRM - Software

Erfassung Bedürfnisse, Pflichtenheft, Projektleitung, Einführung, Schulung der Mitarbeiter

Web:

Neue Webseiten Haustechnik und Design

Mitarbeit im Projektteam für eine neue Webseite im High Level – Bereich (Design – Objekte)

Schulung Software:

Schulung von Kunden / Mitarbeitern

für Software in der Haustechnikbranche
(Planung, Angebote, ERP, CAD)
Evaluation Mobile Client: Pneumatex

Webauftritt:

Diverse Webseiten

Länderwebseiten Pneumatex, sowie diverse Webseiten (siehe www.rowe.ch)

Werbung Print:

Werbekampagne Pneumatex

Erstellung Vorlage und Layout. Werbung für Produkt in Belgien

Zur Person

Rolf Weiss

Eidg. dipl. Verkaufsleiter

geboren am 16. November 1966 in Liestal BL

Verheiratet seit dem 6. Mai 1988
seit November 2004 geschieden
Schweizer

Beruflicher Werdegang

rowe – rolf weiss

(new)media . web . edv . consulting
Infos unter: www.rowe.ch

Seit 07-09

rowe wassertechnik

Infos unter: www.weisswasser.ch

06-08 bis 08-09

Projektleiter / Verkauf / Marketing

AAA EDV Vertriebs AG, Aarau

Produkte und Leistungen

- komplettes Marketing/Akquisition
- Angebote, danach Vertragsangebot Word
- Auftragsannahme, Übergabe
- Auftragsüberwachung
- Vor-Lieferungs-Kontrolle (interne Abnahme)
- Auslieferung (Protokoll)
- Kunden betreuen
- Projekt-Erweiterungen annehmen
- Marketing

Personalverantwortung

Ab Herbst 08: 3 Personen

09-06 bis 05-08

CRM Verantwortlicher / Marketing Support

Pneumatex AG, Füllinsdorf

Produkte und Leistungen

- Projektleitung CRM, Optimierung CRM
- Schulung & Support CRM System sales performer in Europa
- Projektleitung Entwicklung Angebotsprogramm
- Projektleitung Windows Mobile
- Marketing

Personalverantwortung

Keine

01-06 bis 08.06

Niederlassungsleiter

Buderus Heiztechnik AG, Pratteln

Produkte und Leistungen

- Verkauf und Beratung
- Leitung Niederlassung Pratteln
- Führung des Teams
- Budgetverantwortung
- Erarbeitung Verkaufsstrategie

Personalverantwortung

9 Mitarbeiter

09-00 bis 08/05

Geschäftsführer

w4b.ch webservice for business ag, Liestal

Produkte und Leistungen

- Verkauf von Internetlösungen und Webseiten
- Beratung
- Projektleitung
- Entwicklung
- Verkauf von Soft- und Hardware
- Support von externen EDV - Anlagen
- Beratung

Personalverantwortung

1 Mitarbeiter

08/89 bis 08/00

Geschäftsführer

AAA EDV Vertriebs AG, Aarau

Produkte und Leistungen

- Verkauf von Soft- und Hardware
- Einschulung und Support
- Beratung
- Pers. Betreuung von Grosskunden
- Marketing
- Beratung / Betreuung Softwareentwicklungen

Budgetverantwortung

1.0 Mio. CHF p.a.

1986 bis 1989

Heizungstechniker

Tschantré AG, Basel

Tätigkeiten:

- Planung/ Ausführung von Haustechnik und Industrieanlagen
- Bauleitung
- Einführung der EDV für techn. Berechnungen
- selbständige Tätigkeit in der Filiale Kaiseraugst

Schulische und Berufliche Ausbildung

geplant 2011

First Certificate in English

31.10.2000

**Bestandenes höheres Staatsexamen zum
Eidgenössischem Diplomierten Verkaufsleiter**

Studienfächer:

- Marketingstrategie
- Verkaufsplanung
- Mitarbeiterführung
- Mitarbeiterschulung
- Betriebswirtschaftliches Rechnen
- Unternehmungs- Organisation
- Marketingorganisation
- Informatik
- Marketingkommunikation
- Internationales / Schweizer Recht
- Volkswirtschaftslehre
- Betriebswirtschaftslehre
- Rhetorik / Präsentationstechnik
- Konferenztechnik

06/99 – 10/00

Höhere Fachhochschule (IFKS) für Verkaufsleiter

1986

Bestandene Eidg. Berufsprüfung

1982 – 1986

Lehre als Heizungszeichner

bei der Firma Rosenmund AG in Liestal

1978 – 1981

Real- / Sekundarschule Basel

Die Bezeichnung hat während der Schulzeit
von Real in Sekundarschule geändert.

1994 – 1978

Primarschule in Liestal

Seminare

04.2008	Englischkurs in Cambridge (1Woche) New school
11.2007	Englischkurs in Cambridge (2Wochen) New school
Seit 2007	Englischkurs Cambridge Institute Basel
1998	Englischkurs KV Liestal
1992 bis 2000	diverse EDV – Ausbildungen bei Lieferanten Alltron, Accton, Adobe, etc.
1992 bis 2000	Verkaufsseminar 1 und 2 AEF Arni
1986 bis 1989	diverse Kurse Haustechnik Impulsprogram Bund

Sprachkenntnisse	Deutsch	Muttersprache
	Englisch	Kenntnisse

EDV-Kenntnisse	Windows 7, Vista, XP, 98, NT und 2000, Windows Office 2003, Act!, sales performer, Arco, Adobe Photoshop, Pagemaker, Illustrator, Image Styler, Quark, Frontpage, Macromedia, div. Tools, EPOC, Pocket PC, Windows Mobile, iPhone
-----------------------	---

Engagement

Mitglied beim Schweizerischen Marketing Club

Mitglied Werbeclub Basel

Prüfungsexperte bei den Staatsexamen für
Eidg. dipl. Verkaufsleiter bis 2008
(Fach Rhetorik und Präsentationstechnik)

OK Mitglied 50. GV des SMC

Prüfungsexperte bei den Staatsexamen für
Eidg. Fachausweis Marketingfachleute seit 2009
(Fach Rhetorik und Präsentationstechnik)

Zivilschutz

vor Beendigung der Dienstzeit:
Dienstchef AMTD in der ZSO Altenberg
Nebenamtlicher Instruktor Kaderausbildung Anlagewarte
für den Kanton Baselland

Sonstiges

Auto; Boot und Motorradführerschein

Hobbys

Lesen, Motorboot, Technik, Reisen

Was Sie sonst noch über mich wissen sollten:

- Ich bin** ein optimistischer Mensch mit ausgeprägten Selbstvertrauen und einem hohen Mass an Eigeninitiative. Es ist meine Überzeugung, dass (fast) alles wirklich Gewollte im Leben machbar ist. Entscheidungen und Risiken gehe ich nicht aus dem Weg. Auf Ehrlichkeit und Echtheit in Ausdruck und Verhalten lege ich grossen Wert.
- Ich kann** mir Ziele selbst definieren und erreichen, viel leisten, Stress positiv erleben, gut planen und organisieren und mich voll und ganz engagieren. Auch in schwierigen Zeiten an den Zielen festhalten und meine Motivation behalten und weitergeben.
- Ich habe** Berufs- und Lebenserfahrung, ein gut entwickeltes Talent für Kommunikation und den Umgang mit Menschen. Dies macht mich erfolgreich. Dabei habe ich mir die Fähigkeit zu Teamarbeit bewahrt. Neben fachlicher Kompetenz waren für meinen beruflichen Aufstieg vor allem Begeisterungsfähigkeit, Lernbereitschaft und Flexibilität entscheidend.
- Ich will** eine Leistungsaufgabe, die meine Kenntnisse fordert, die Handlungsspielraum und Entwicklungschancen bietet, eine Position, in der ich meine Führungsqualitäten einsetzen kann
- Warum?:** Warum ich zwei Tätigkeiten (EDV, Web, Marketing und Wassertechnik) ausübe?
Weil es Spass macht und ich so zwei unterschiedliche Tätigkeiten ausüben kann (Hand & Kopf).

Bubendorf, 20. April 2010