

Mag. Ing. Andreas Unger



Kirchengasse 27/15A
1070 Wien
Tel: 0676/82638413
E-Mail: unger@sales-force.at

Geburtsdatum: 25.05.1966
Familienstand: verheiratet
Staatsbürgerschaft: Österreich

AUSBILDUNG

2003 - 2006	Geprüfter Unternehmensberater mit Schwerpunkt: Finanzierung, Rating, Unternehmensorganisation, WKO, Wien
2004	Zertifizierter Rating - Advisor (Basel II) Kammer für Wirtschaftstreuhand, Wien
1999 - 2003	Magister (FH) der Fachhochschule "Unternehmensführung – und Management" des WIFI, Wien, Spezialisierung auf operative Unternehmensführung - Ausgezeichneter Erfolg. Diplomarbeit: „Verwendung und Umsetzung von CRM Systemen in Vertriebsorganisationen“ . Umsetzung und Einführung von Vertriebssteuerungssystemen
2000 - 2001	Zertifizierter Verkaufstrainer für Strategisches Verkaufen UPA Management, Deutschland
1980 - 1986	Matura an der Höheren Technischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Elektrotechnik, Wien

BERUFSPRAXIS

Juli 07 -	CAPGEMINI Consulting Austria & EE, Wien Account Executive Sales Manager, Alliance Manager
Feb. 04 - Juni 07	TOPCONS GmbH - Unternehmensberatung und Finanzdienstleistungen, Wien Management Partner
Feb. 03 - Jan. 04	SECURE BOX GmbH - Security Netzwerklösungen, Wien Beteiligungsunternehmen der Raiffeisen Informatik Gruppe Geschäftsführer
Dez. 00 - Jan. 03	LUCENT Technologies GmbH, Wien, Nürnberg, Zürich Partner Sales Manager – DACH
Dez. 99 - Nov. 00	INFORMIX Software GmbH, Wien Key Account Manager
Sept. 95 - Nov. 99	ALCATEL AUSTRIA AG, Wien Verkaufsleiter Großkunden
März 92 - Aug. 95	ALCATEL AUSTRIA AG, Wien Geschäftsstellenleiter
Okt. 91 - Feb. 92	ALCATEL AUSTRIA AG, Wien Traineeprogramm
Okt. 87 - Sept 91	SIEMENS Aktiengesellschaft Österreich Technischer Projektleiter - Softwareentwicklung

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Fließend), Italienisch (Grundkenntnisse)

ERLÄUTERUNG DER BERUFSPRAXIS

CAPGEMINI

Regionales Account Management im Bereich Financial Services in Österreich und Osteuropa, Betreuung von strategischen Großkunden und methodisches und strukturiertes Opportunitymanagement, Entwicklung von komplexen Angeboten und Präsentation auf Managementebene, Verhandlung von Multinationalen Verträgen, Neukundenakquisition, Konzeption von kundenspezifischen Serviceangeboten in Zusammenarbeit mit den verschiedenen Deliveryorganisationen innerhalb des internationalen Konzerns, Management von virtuellen Accountteams, Betreuung der top IT Partner (Microsoft, ORACLE, SAP...), persönlicher Beratungsschwerpunkt im Bereich Vertriebsorganisationsentwicklung und Einsatz von CRM Systemen

TOPCONS

Unternehmens- und Finanzierungsberatung im Bereich Organisation und Vertrieb, Einführung von Vertriebssteuerung – Controlling, Beratung von Unternehmen im Finanzierungsbereich, Laufende Kontakte zu den führenden österreichischen Versicherungen und Banken, BASEL II - Rating Beratung von KMU – Unternehmen und Firmengründern, Businessplanung und Finanzierung, Peoplemanagement und Recruitment sowie Sales Trainings, Kooperation im Bereich Organisations- und Personalentwicklung mit Dieter Strametz & Partner GmbH

SECURE BOX

Aufbau eines Start up Unternehmens im Bereich Entwicklung und Verkauf von Security und Netzwerklösungen an Großkunden und als Massenprodukt an Klein- und Mittelbetriebe in Österreich und Deutschland, Verantwortlich für den gesamten Marketing- und Verkaufsbereich, Akquisition von Key Accounts, Entwicklung von Budget- und Marketingplänen, Recruitment und Führung von 5 Mitarbeitern, Einführung eines Vertriebssteuerungssystems

LUCENT Technologies

Verlauf von Provider- und Carrier Lösungen im Bereich Netzwerk - Datenverbindungen für Provider und Großkunden (Telekom Austria, UTA, Mobilkom, div. Carrier), Neuorganisation und Aufbau der indirekten (Partner) Vertriebs Organisation, Akquisition von neuen Partnern (IBM Deutschland, SBS, Kapsch), Marktanalyse und strategische Planung des Marketings und der Verkaufsaktivitäten, Präsentationen auf Geschäftsführungsebene bei Großkunden, Organisation von Vertriebsschulungen für Partner

INFORMIX

Key Account Manager - Schwerpunkte in Neukundenakquisition und Betreuung von Großkunden (Raiffeisen Gruppe, Porsche Informatik, Erste Bank Spardat, BACA (IT - Austria)), Lösungsverkauf im Bereich Datawarehouse und ETL, E-Shop Lösungen zur Unterstützung von bankenspezifischen Anwendungen, Lösungspräsentationen auf Geschäftsführerebene, Analyse von Entscheidungsprozessen und strategischem Verkaufen

ALCATEL AUSTRIA

Halbjähriges Traineeprogramm in den Bereichen: Verkauf, Marketing, Back Office. Beginn als Gebietsverkaufsrepräsentant, Leitung der Geschäftsstelle Niederösterreich - bestehend aus 10 Personen, Leitung des Vertriebsteams für Großkunden Wien bestehend aus 7 Verkäufern, 3 Presales und 2 Administration, Neuorganisation und Aufbau des Key Account Vertriebes und der Vertriebssteuerung und -planung, Budgetcontrolling, Akquisition von neuen Key Kunden sowie der Ausbau der Geschäfte mit Großkunden (Public Sector, financial Services, Industrie und Handel), Positionierung und Verkauf von komplexen integrierten Netzwerk- und Sprachvermittlungslösungen, Marktanalyse, Implementierung von strategischen Verkaufsabläufen und Coaching der Mitarbeiter, Recruitment

SIEMENS AG

Technischer Projektleiter in der Abteilung Programm- und Systementwicklung, Konzeption von Fach- und EDV Konzepten nach standardisierten Methoden, strukturierte Analyse und Design von Problemstellungen in der Softwareentwicklungen, Anwendungsprogrammierung mit den Programmiersprachen C und COBOL

BESONDERE KENNTNISSE UND INTERESSEN

- Sehr gute Anwenderkenntnisse der Microsoft Office Palette
- Literatur
- Reisen und Kultur
- Laufen, Radfahren (Wettkampferfahrung)

WEITERBILDUNG

Sept. 08	Strategisches Networking Capgemini, Wien
März 08	Strategisches Account Portfolio Development (Miller Hayman) Capgemini University Les Fontaines, Frankreich
Nov. 07	Collaboratives Account Development Capgemini University Les Fontaines, Frankreich
Dez. 06	Persönlichkeitsfeedback/Managerprofile Hernstein Institut, Wien
Mai 06	Ausbildung zur Lehrlingsausbildner, bfi Wien Ausbildung zum gewerblichen Vermögensberater, WKO Wien
Okt. 06	Leadership Experience Bruno Sperl, Wien

Okt. 99	Seminar: Führung von Vertriebsteams – Vertriebscontrolling ALCATEL University, Wien
März 98	Systematisches Verkaufen an Geschäftsleitungen UPA Management, Deutschland
Dez. 1996	Führungskräftetraining Berger & Czernohorsky OEG, Wien
März 1992	Persönlichkeitstrainings - Leistungsmotivation im Team Urs Stoller, Schweiz