

LEBENS LAUF

Persönliche Daten

Name: Mag. Andreas Höllerl MBA
Geburtsdatum: 6.8.1963
Geburtsort: Engers/Rhein in Deutschland
Nationalität: Österreicher
Familienstand: ledig



Schule, Universität

9/1992 – 12/1993 Master in Business Administration (MBA) der SDA Bocconi/Mailand/I
10/1984 – 12/1989 Diplom der Handelswissenschaften (Mag.)/Wirtschaftsuniversität Wien
9/1981 – 6/1982 Abiturientenlehrgang HAK Klagenfurt
6/1981 Matura BRG Völkermarkt

Beruflicher Werdegang

10/2000 – 10/2003 Buongiorno Austria GmbH, Geschäftsführer
2/1998 – 9/2000 Kelag Klagenfurt, Leiter Abteilung Einkauf/Materialwirtschaft
2/1994 – 12/1997 Johnson Wax GmbH, Düsseldorf, Country Manager Österreich
1/1990 – 9/1992 Ceramica Mirage SpA, Modena, Export Sales Manager
7/1983 – 9/1984 Neher Metallwarenfabrik

Besondere Kenntnisse

Fremdsprachen: Italienisch und Englisch sehr gut, Spanisch kommunikationsfähig
Diplomarbeit über das Phänomen der Klein- und Mittelindustriekonzentration Norditaliens
Reorganisationsprojekt der italienischen Vereinigung der Spediteure (fedeSpidi)
Sehr gute EDV- Kenntnisse: Word, Excel, Power Point, SPSS
Sehr gute Internet-Anwenderkenntnisse: Email, Web, Newsgroups, Contentmanagement

Buongiorno Austria

Branche: Online Marketing, Internet CRM Tools, Wireless Applikationen, Direct Marketing
Position: CEO inkl. Marktverantwortung für Deutschland
Zielgruppe: Werbeagenturen, CEO's, CMO's
Tätigkeit: Aufbau der operationalen Niederlassung in Österreich, Kundenakquisition
Gesamtverantwortung hinsichtlich Finanzgebarung, HR, Marketing und Sales
Reach von 2,2 Mio Usern in Österreich, 12 Mio User in Deutschland
Kunden aus Finanzwesen, Versicherungen, FMCG, Telcos
Turnaround bis Q2/2002, Umsatz 5 Mio Euro, Börsengang Juni 2003
Erfolgreiche Positionierung in einem wettbewerbsintensiven Markt

Kelag

Branche: EVU
Position: Abteilungsleiter für Materialwirtschaft und Einkauf
Zielgruppe: interne Abteilungen
Tätigkeit: Optimierung der Einkaufsstrategien
Ermittlung der Soll-Logistikverwaltung
Korrekte Bedarfsermittlung, Einführung SAP R3 Moduls
Lagerverwaltung, Amelioration der Lieferantenstruktur
Einkaufsvolumen 50 Mio Euro, Motivation des gesamten Einkaufsteams

Johnson Wax

Branche: FMCG
Position: Senior Marketing Manager bzw. Country Manager
Zielgruppe: Drogeriehandel, EKZ und Letztverbraucher
Tätigkeit: Einsatz des gesamten Marketing-Mix Instrumentariums
Entwicklung des strategischen Absatzplans, Kontrolle der Umsetzung
Sicherstellung des optimalen Deckungsbeitrages
Planung und Durchführung von quali/quantitativen Marktforschungen
Budgetfestlegung und Lenkung der Handelspartner
Verhandlung der Jahresgespräche und Gestaltung der Partnerverträge
Umsatz 5 Mio Euro

Ceramica Mirage

Branche: Industriegut – Fliesen und Steinzeug
Position: Export Sales Manager
Zielgruppe: Baumärkte und Fachhandel
Tätigkeit: Monitoring der Vertriebsstruktur und deren aktive Steuerung
Akquisition von Neukunden, Marktsequenzanalysen und Kontrolle
der Preispolitik, Planung und Durchführung von Messen
Produktpräsentationen