

Curriculum Vitae

Mag. Dr. Ulrike Borovnyak



1. PERSÖNLICHES:

Adresse	Schleusenstraße 7 A-1140 Wien Österreich
Telefon	+43 (0) 699 1967 66 50
e-Mail	ulrike.borovnyak@management-impulse.com
Geburtsdatum	6. Juli 1968
Geburtsort	Klagenfurt

2. SCHULISCHE LAUFBAHN

- 1978 – 1986 Neusprachliches Gymnasium, Klagenfurt
- 1986 – 1989 **Dolmetscher- & Übersetzer Ausbildung**
Universität Innsbruck (Englisch, Französisch, Spanisch)
- 1989 - 1990 **Assistenz-Lehrstelle**, Glasgow, Schottland
- 1990 – 1993 **Lehramtstudium an der Romanistik Wien**
Diplomarbeit zum Thema "*Simone de Beauvoir an den Grenzen der Emanzipation*"
Universität Wien, Institut für Romanistik
(Französisch & Spanisch)
Diplomprüfung im Juni 1993
- 1993 – 1994 **Export-Lehrgang der Wirtschaftsuniversität Wien**
(Schwerpunkt: Marketing, Exportindustrie)
Absolvierung im Juni 1994
- 1997 – 2000 **Doktorat im Bereich Organisationspsychologie**
Dissertation zum Thema "*Anstrengungsvermeidung und leistungsmotiviertes Handeln in der Wirtschaft*"
Universität Wien, Institut für Psychologie,
Abteilung Entwicklungspsychologie & pädag. Psychologie
Rigorosum im Mai 2000

Präsentation der Dissertation auf 4 internationalen Kongressen
- 1998 – 1999 **Ausbildung zur Fasten- & Gesundheitstrainerin**
Deutsche Fasten Akademie *dfa*
(Methodik Dr. Lützner / Dr. Buchinger)
- Sept.-Nov. 2002 **Ausbildung zur LEGO-Facilitatorin**
Lego Serious Play
München & Billund, Dänemark
- Fremdsprachen:** Englisch, Französisch, Spanisch, Grundkenntnisse Italienisch
EDV-Kenntnisse: Winword, Excel, PowerPoint, AS400, Chess, SPSS

3. BERUFLICHE LAUFBAHN

- 1993 – 1994 **AHS-Lehrerin** (Französisch/Spanisch)
Gymnasium Klosterneuburg
- 7/94 – 3/96 **Sales Assistant**
Fa. Tupack Verpackungen, Wien
Zweitgrößter europ. Hersteller von Kunststoffverpackungen
Zulieferer für die Kosmetik-Industrie
(Jahresumsatz: ATS 600 Mio.)
Key accounts: The Bodyshop, Johnson&Johnson, Lancaster
- 4/96 – 6/99 **Account Manager Marketing & Sales**
Fa. Zytec / Artesyn Technologies, Wien
Global Player für Design & Produktion von Power Supplies
Zulieferer der Computer- & Telekommunikationsindustrie
(Jahresumsatz: USD 240 Mio)
Key Accounts: Alcatel, Cisco, Dell, Hewlett-Packard, 3M
Verantwortungsbereiche:
 - Projekt Management (Auftragserteilung bis End-of-life)
 - “Single point of focus” meiner Key Accounts
(Verkaufs-, Qualitäts-, logistische Fragen)
 - Entwicklung & Durchführung spezieller Kundenlösungen im
Bereich Logistik (“Zero lead time”)
 - Teamleader von temporären Projekt-Teams
 - Organisation von Kunden-Events
 - Training des österreichischen Sales-Teams
- 7/99 – 5/01 **Key Account Manager**
Fa. Scientific Games International
Marktführer in der Entwicklung von umfassenden &
maßgeschneiderten Konzepten für Lotterien
(Software, Hardware, Rubbellose, Marktstudien)
Jahresumsatz: USD 230 Mio
Verantwortungsbereiche:
 - Sales & Marketing Aktivitäten
 - Projekt-Koordination für die französische Lotterie
La Francaise des Jeux
(9 Monate Kooperation mit Kunden-Teams vor Ort)
- 6/01 – 12/01 **Account Manager**
Fa. wintersportinfo.com
Betreiberin einer Internet-Vermarktungsplattform im
Wintersport-Bereich
Verantwortungsbereiche:
 - Kundenaquisition
 - Vertretung des Unternehmens auf internationalen Messen
 - diverse Marketing Aufgaben

seit 1.1.2002

Projektmanagerin

Österreichische Gesellschaft für Gesundheitsförderung
Non-Profit Organisation & Netzwerk im Gesundheitswesen

Verantwortungsbereiche:

- Management der GGF-Fastenakademie (Trainer-Lehrgang)
- Mitgliederbetreuung
- Sponsoren-Akquirierung
- Entwicklung innovativer Projekte im Bereich Prävention

seit 1.2.2003

Geschäftsführerin

Österreichische Gesellschaft für Gesundheitsförderung
Non-Profit Organisation & Netzwerk im Gesundheitswesen
Österr. Kompetenzzentrum der Buchinger-Lützner-Methode

Lego-Facilitatorin, Management-Coach

Management-Impulse GmbH

**Whatever you do in business,
Think about the **PEOPLE** first!**

**You can be the market leader ...
If you do not create value for your customers,
Your market share will diminish.**

**You can have the best computer system ...
If your employees are reluctant to use it,
Knowledge transfer cannot take place.**

**You can have the best products ...
If your people are not willing to sell them,
Revenue increase will not happen.**

Put **YOUR PARTNERS into **POLE POSITION!**
today...tomorrow...continuously**