

Was mich ausmacht

Kontakt zu Menschen brauche ich wie die Luft zum atmen. *Herausforderungen* treiben mich an Lösungen zu finden, *Neugierde* stillt meinen Wissenshunger, *Erfahrungen* machen mich reich, *Neues* garantiert mir niemals stehen zu bleiben. *Erfolge* stellen sich ein durch das Leben dieser Attribute – und diesen genieße ich. Misserfolge motivieren mich *neue Wege* zu finden



Kompetenzen

Entwicklung und Umsetzung von neuen Geschäftsfeldern/Strategien

Als Geschäftsleitungsmitglied in verschiedenen Unternehmen habe ich Strategien zu aktuellen oder erwarteten Marktbegebenheiten zeitnah entwickelt und entsprechend umgesetzt. Auch führte ich ad hoc Projektorganisationen bei länderübergreifenden Vorhaben.

„The slower you move the faster you will die“

Business Unit Verantwortung (Profit & Loss)

Ich bin es gewohnt Organisationseinheiten nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen zu führen und damit einen relevanten Beitrag zum Gesamtergebnis der gesamten Unternehmung zu leisten. Dabei stehen „Aufwand und Ertrag“ immer im Zentrum aller Aktivitäten.

„Jeder Bemühung muss ein entsprechender Nutzen gegenüberstehen, der den Aufwand auch rechtfertigt“

Kommunikationsstark

Mein/e Gesprächspartner direkt anzusprechen und den entsprechenden Sachverhalt klar und verständlich zu vermitteln zähle ich zu meinen Stärken. Dabei achte ich besonders darauf, dass ich meine Art zu Kommunizieren meinem Gesprächspartner anpasse.

„Ich hole meinen Gesprächspartner dort ab, wo er steht, in seiner Sprache“

Kundenorientiertes Handeln im Sinne der Unternehmensziele

Der direkte Kundenkontakt steht bei mir im Fokus – „die Front spüren“ und dies in das tägliche Handeln einbinden, bilden die Basis für nachhaltigen Erfolg.

„Es ist der Kunde, der uns den Erfolg und damit den Lohn sichert“

Führungserfahrung

Ich führe Teams – auch unterschiedlicher Kulturen – zielorientiert und mit klaren verständlichen Vorgaben. Dabei ist es mir wichtig, dass die Ziele und die Strategie jeweils von allen Beteiligten mit Überzeugung gelebt werden und wir als eine Einheit an der Zielerreichung arbeiten können. Meine Rolle sehe ich hier als Coach der die Mitarbeiter in ihren Stärken fördert.

„Eigene Überzeugung ist der beste Weg andere zu gewinnen zu überzeugen“

Verhandlungsstark

Kreative Lösungsansätze bringe ich in schwierige oder komplexe Fragestellungen ein. Es gibt für alles eine Lösung die beiden Parteien einen Nutzen bringen.

„Jeder Verhandlungserfolg basiert auf ‚Geben‘ und ‚Nehmen‘“

Erfolge

Performance

- Regelmässiges Erreichen der Budgetziele Umsatz/Ertrag
- Performance Benchmark Entwicklung jeweils über der aktuellen Marktentwicklung im Bereich Grosshandel non Food / Distribution (B2B) / Immobilienverkauf / Immobilienfinanzierung
- Kontinuierlicher Ausbau des Marktanteils im entsprechenden Kanal
- Gewinnung relevanter Grosskunden (B2B und B2C) und Lieferanten und Investoren

Strategieumsetzung / Geschäftsfeldentwicklung

- Erschliessung neuer Geschäftsfelder und Integration dieser in das Leistungsangebot für bestehende Kunden und potenziellen Neukunden (in unterschiedlichen Branchen).
- Erarbeitung und Umsetzung zeitgemässer POS Konzepte für Franchisenehmer hier Fokus auf Gestaltung der Verkaufspunkte und „virtuelle Verkaufshilfen“ (Detailhandel und Immobilien).
- Überarbeitung Marktauftritt und Umsetzung der entsprechenden Massnahmen bei den Handelspartnern (Fachhandel und Planungsunternehmen – Haushalt/Architektur).
- Aufbau „from the scratch“ einer Organisationseinheit bei Startup Unternehmen

Prozessoptimierung / Organisationsentwicklung

- Definition und Umsetzung effizienter Vertriebsprozesse darauf abgestützt Einführung und Weiterentwicklung CRM-Systeme
- Einführung Key Account Managements im Rahmen der Optimierung effektiven Kundenansprache und Ausrichtung des Vertriebsauftrittes der Unternehmen
- Keine ungewollte Fluktuation in den vergangenen 10 Jahren – Sicherstellen einer stabilen und selbstverantwortlichen Organisationsstruktur durch permanentes Coaching und involvieren der MitarbeiterInnen in die entsprechenden Geschäftsvorhaben

Berufliche Stationen

08.2022- 09.2022

Business Relationship Manager – square/ONE Advisors AG

- Aufbau Basisstruktur für die Vermarktung des Immobilienportfolios innerhalb Fondsstruktur gemeinsam mit dem Portfoliomanager
- Aufbau Vermarktung/Kommunikationskonzept gegenüber Investorengruppen / öffentliche Organe (Politische Instanzen) / Bauunternehmen – Fokus Süddeutscher Raum

Durch unerwartetes Nichtzustandekommen der Unternehmensfinanzierung wurde der Arbeitsvertrag im August 2022 durch square/ONE Advisors AG für das gesamte Team aufgelöst

01.2018 - 07.2022

Head of Sales | Business Relation Manager – SEI-es AG /BG Business Group AG (H.O.W Group)

2021-2022 (durch Nichtrealisierung entsprechender Bauvorhaben im Auftrag der Geschäftsleitung start und Umsetzung einer Rückkaufsinitiative bei Kapitalanleger und Mitarbeit beim Aufbau für die Finanzierung benötigter Fondsstruktur) – Volumen ca 70 Mio EURO

- Übernahme des Leads bei Rückkaufinitiative und entsprechender Kundenverhandlungen
- Lead bei der Koordination des gesamten Rückkaufsprozesses gegenüber den Kunden (Investoren) – Rückkaufsverträge / Begleitung in steuerlichen Fragen / Verhandlungen mit Rechtsvertretern der Investoren
- Mitarbeit in der Weiterentwicklung des übernommenen Portfolios – Vorbereitungen für die Vermarktung an Institutionelle Investoren

2018-2020

- Auf- und Ausbau Vertriebsstruktur für Vertrieb von Wohnimmobilien als Kapitalanlage im Süddeutschen Raum
- Vermarktung Immobilienprojekte im Auftrag der Muttergesellschaft (BG Business Group AG) an Schweizer Kapitalanleger/Investoren
- Aufbau- und Umsetzung des gesamten Kauf- und Finanzierungsprozesses (Kaufverträge/Finanzierungsangebote in Zusammenarbeit mit Deutschen Regionalbanken)
- Führungs- und Ergebnisverantwortung für SEI-es AG

11.2016– 07.2017**Freelance / Volunteer / Coach Project „SMB“ Universidad Catolica Santo Domingo**

- Coaching von Jungunternehmern im Bereich Business Planung
- Vermittlung des Basiswissens in den Bereichen Marketing/Verkauf und Kalkulation
- Mit optimalem Einsatz von beschränkten Mitteln das Maximum Erreichen

10.2015 – 10.2016**Director Sales - Rotronic Secomp AG**

- Ergebnisverantwortung für das Schweizer Distributionsgeschäft
- Führung des Vertriebsteams und des Verkaufsinendienstes / Shop (11 Mitarbeiter)
- Erarbeitung und Umsetzung neuer Vertriebsstruktur für die Schweiz

04.2011 – 09.2015**Einkaufsleiter - ElectronicPartner Schweiz AG**

- Ergebnisverantwortung für das Schweizer Handelsgeschäft,
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Vertragsverhandlungen mit strategischen Lieferanten national / international
- Internationale Beschaffung innerhalb der Verbunds Gruppe
- Erstellen und Umsetzung Sortiments und Distributionsstrategie
- Führung der Produktmanager und Key Account Manager (17 Mitarbeiter)
- Direkte Betreuung der strategisch relevanten Lieferanten (national / international)

11.2006 – 09.2011**Vertriebsleiter Schweiz - ElectronicPartner Schweiz AG**

- Umsatzverantwortung für das Handelsgeschäft in der Schweiz,
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Akquisition von Neukunden
- Entwickeln und Umsetzen von verkaufsfördernden Massnahmen (B2C/B2B)
- Erarbeitung und Umsetzung der Franchisekonzepte EP: und Expert Shop in Shop / OmniChannel
- Direkte Betreuung der Key Accounts
- Führung der Aussendienstmitarbeiter und Key Account Manager (10 Mitarbeiter)

11.2004 – 10.2006**Director Office & Solutions - Antalis AG**

- Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Geschäftsbereich Office (Verbrauchsgüter)
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Auf- und Ausbau von Zusatzleistungen im Bereich Logistikoutsourcing (MRO/Docmanagement) für national und internationale Unternehmen
- Entwicklung und Einführung eines Länderübergreifenden CRM
- Führung der Aussendienstmitarbeiter und Key Account Manager (8 Mitarbeiter)

01.2002 – 10.2004

Sales Channel Manager - SONY Overseas SA

- Umsatz- und Ertragsverantwortung für den Bereich Fachhandel und Buying Groups
- Auf und Ausbau entsprechender Distributionskonzepte
- Marktmonitoring auf Basis GfK Entwicklung
- Vertretung der Landesinteressen in internationale Gremien
- Führung der Aussendienstmitarbeiter und KAM (8 Mitarbeiter)

05.1999 – 12.2001

Marketing & Channel Manager - Nextra Schweiz AG (Telenor Company)

- Mitaufbau der Schweizer Niederlassung des norwegischen Telecom Anbieter Telenor AS
- Aufbau und Umsetzung des Partner- und Indirect Sales Channels
- Führung des Salesteam und Salesconsultants (6 Mitarbeiter)

06.1996 – 04.1999

Distribution Manager DATA Services - Swisscom AG, AT&T Unisource

- Aufbau Key Account Marketing und Einführung Accountmanagement-Prozess
- Einführung der Marktbearbeitungsstrategie für das oberste Kundensegment (Banking/Insurances) national und international.

1992 – 1996

Leiter Verkauf Value Added Services - Telecom PTT

- Vermarktung der Datenkommunikation und Mehrwertsdienste
- Aufbau und Führung der Vertriebsorganisation
- Vertretung der Schweizer Interessen in internationalen Gremien
- Führung der Aussendienstmitarbeiter (7 Mitarbeiter)

1989 – 1992

Trainer für Verkauf und Marketing - Telecom PTT

- Aufbau und Umsetzung der Marketing- und Verkaufsschulung
- Entwicklung und Durchführung Verkaufstrainings
- Einführung neuer Trainingsinstrumente wie Computer Based Training

1986 – 1988

Leiter Geschäftsstelle Zürich Bahnhofstrasse - Telecom PTT

- Verantwortung für die Führung der Geschäftsstelle in Zürcher City

1982 - 1985

Arbeiten im erlernten Beruf davon 2 Jahre in Genf

Aus- und Weiterbildung

Laufende Weiterbildungen in Unternehmensführung
Betriebsintern und -extern

Laufende Weiterbildung in Leadership / Personalmanagement Seminare
Betriebsintern und -extern

Diplomierter Marketingleiter
Institut für Unternehmensführung Uni Bern

Marketingplaner mit eidg. Fachausweis
KV Zürich

Kaufmännischer Angestellter

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (fließend)
Französisch (Umgangssprache)
Spanisch (Umgangssprache)

IT Skills

MS Word, EXCEL, POWERPOINT, Outlook, Visio
Fundierte Kenntnisse

APPLE MacOS, IOS
Fundierte Kenntnisse

MS ACCESS
Anwenderkenntnisse

SAP, OPACC ONE
Anwenderkenntnisse

Interessen/Engagements

AIKIDO 合気道 – Japanische Kampfkunst - Schenkt mir den Ausgleich und die Konzentrationsfähigkeit auch in hektischen Momenten und Lebenslagen.

Individual Reisen – Asien / Lateinamerika / USA - Geben mir immer wieder Einblicke in andere Kulturen und Lebensformen sowie Mentalitäten.

Motorrad - Es ist das Cruisen nicht das Sportliche das mir Genuss und Freude bereitet und mir ermöglicht Neues zu erleben und zu geniessen.

Persönliche Daten

Michael Ganz
Zunstrasse 6
8152 Opfikon / Glattbrugg

Geburtsdatum: 04.10.1963
Kinder (JG): 2 (1990 / 1993)

Nationalität: CH
Bürgerort: Zürich

Referenzen

Werden nach Absprache angegeben