



## Dieter Puanigg

Lazarsfeldgasse 1/7/11

A – 1210 Wien

+43 664 4681003

dieter@puanigg.com

## Kompetenzen

- Langjährige Führungserfahrung und Geschäftsführungskompetenz im B2B Bereich
- Motivierender Teamleiter mit positiver Ausstrahlung und hoher sozialer Kompetenz
- Unternehmerisches Denken gepaart mit Verkaufsfähigkeiten und Durchsetzungsstärke
- Ausgezeichnete Analyse- und Konzeptionsfähigkeit
- Überzeugendes Auftreten
- Ergebnisorientierte und strategische Arbeitsweise

## Fachkenntnisse

- Marken-Experte und Visionär mit internationaler Erfolgsbilanz in FMCG und IT Services
- Business Development und Programmleitung
- Marketing & Sales Verantwortung, Kundendienst mit Schwerpunkt B2B, Social Selling
- Strategische Planung und Budgetierung
- Change Management, Neuausrichtung von Geschäftsfeldern, Organisationen und Strategien
- Prozess- und Qualitätsmanagement

## Berufliche Laufbahn

Sep/13 –

### DigitEcon e.U., Wien, Österreich

*Gründer und Geschäftsführer | Unternehmensentwicklung Vertrieb und Marketing (B2B) für den Erfolg in der Digitalen Wirtschaft, Coaching, Interim Management*

- Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien rund um Vertrieb und Marketing
- Konzeptionierung und Restrukturierung von Vertriebsorganisationen inkl. Schnittstellenoptimierung
- Entwicklung und Umsetzung von Prozessen und Systemen
- Umsetzung und Begleitung von Change Prozessen
- Trainings, Workshops, Coaching und Vorträge zum Themenkomplex B2B Vertrieb und Marketing, B2B Social Media Strategien, Social Selling und Social CRM
- Coaching und Mentoring für Startup-Unternehmen
- Interim Management als selbständiger Unternehmensberater

Dez/10 – Aug/13

**Nespresso Österreich GmbH & Co OHG, Wien, Österreich**

*Commercial Director B2B Austria*

- Führungsverantwortung für den gesamten Geschäftsbereich mit 35 Mitarbeitern zzgl. Partnerorganisationen
- Kumuliertes Wachstum von 25% in 3 Jahren erzielt
- Ausbau der Marke Nespresso bei Geschäftskunden in Österreich
- Entwicklung der Strategie für den Bereich Geschäftskunden
- Volle Verantwortung für Ergebnis (P&L), Budget, Marketingplan und Personal des Geschäftsbereichs B2B (Nespresso Business Solutions)
- Verantwortung für Sicherstellung und Weiterentwicklung des Kundenservice für die österreichischen Geschäftskunden
- Konzeption und Einführung neuer Dienstleistungen und Produkte
- Zusammenarbeit mit allen Unternehmens- und Konzernfunktionen national und international, Vertretung des Geschäftsbereichs im Markt und im Konzern

Mar/10 - Nov/10

**Freiberufliche Beratungstätigkeit**

- Konzeption IT-Dienstleistungsprogramme B2B (DACH-Region)

Nov/07 – Feb/10

**Microsoft Deutschland GmbH, München, Deutschland**

*Business Development Manager – DE/CH, Microsoft Financing*

- Entwicklung des Microsoft Financing Programms in zwei Märkten
- Vertriebsplanung, Marketing, Partnerentwicklung, Prozessentwicklung, funktionale Integration
- Umsetzung der Wachstumsstrategie mit signifikanter Übererreichung des Zielvolumens von € 160 Mio. im Geschäftsjahr 2009
- Auszeichnung: Microsoft Financing „Subsidiary of the Year“

Jan/07 – Okt/07

*Sabbatical*

Dez/88 – Dez/06

**HP (Hewlett-Packard), Wien, Österreich**

Aug/04 – Dez/06

*EMEA Sales Development Manager, HP Financial Services*

- Teamleitung von Sales Development Managern in EMEA; Planung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebs-Projekten in EMEA (CRM-System, Sales Incentive Programme, Sales Training)
- Auszeichnung: Hewlett-Packard „Making History“ Team Award

- Aug/02 – Juli/04 *EMEA Channel & e-business Program Manager, HP Financial Services*
- Leitung eines Vertriebsteams für IT-Finanzdienstleistungen; Verantwortung für Online-Umsatz von bis zu \$ 76 Mio. in 6 europäischen Ländern
- Mai/01 – Juli/02 *Global Printadvantage Program Manager, HP Technology Finance*
- Entwicklung eines globalen integrierten Drucker-Dienstleistungs-programms (Prozesse, Systeme, Vertragsgestaltung); Umsatzwachstum auf \$ 40 Mio. innerhalb eines Jahres
- Nov/00 – Apr/01 *Global SMB Marketing Manager, HP Technology Finance*
- Integration des Geschäftsbereichs in weltweite Konzernfunktionen; Projektarbeit in der Konzernzentrale (USA)
- Aug/99 – Okt/00 *Sales & Operations Manager – International Sales Europe, HP Technology Finance*
- Konzeption, Implementierung und Führung einer Organisation für IT-Finanzdienstleistungen in CEE, Türkei und Südafrika mit voller Ergebnisverantwortung; Übererreichung des Umsatzziels von \$ 120 Mio.
- Feb/95 – Jul/99 *Vertriebsberater und Sales Manager für Mittel- und Osteuropa, HP Technology Finance*
- Vertrieb von IT-Finanzdienstleistungen mit durchgehender Übererreichung der eigenen Umsatzziele von bis zu \$ 23 Mio. pro Jahr; Führung und Entwicklung eines internationalen Vertriebsteams und von Vertriebspartnern in CEE und Südafrika
  - Auszeichnungen: Hewlett-Packard European Top Achiever, Hewlett-Packard Austria Top Contributor
- Feb/91 – Jan/95 *Credit Specialist – HP South East Area Europa*
- Debitorenmanagement für Distributoren und Endkunden in Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung; Definition einer funktionalen Richtlinie für Niederlassung in Griechenland; Implementierung einer neuen Kundendatenbank für die Region
- Dez/88 – Jan/91 *Commercial Services Coordinator - Analytical Products Group*
- Kaufmännische Abwicklung von Exportverträgen

## Ausbildung

---

2016 – 2018 (geplant)	FH Technikum Wien: Master-Lehrgang Social Media Management mit Abschluss M.Sc. (Master of Science)
1983 – 1997	Wirtschaftsuniversität Wien: Handelswissenschaften Schwerpunkte: Unternehmensführung, Außenhandel (ohne Abschluss) <i>Diplomarbeit: „Abwicklung und Absicherung von Exportgeschäften für Investitionsgüter der Hochtechnologie-Branche in die Reformländer Mittel- und Osteuropas in den neunziger Jahren am Beispiel der Tschechischen Republik“</i>

## Weiterbildung (Auszug)

---

Sep – Nov 2014	Diplomlehrgang „Systemisches Coaching“ (BFI Wien, Österreich) mit ICF-Zertifizierung „Approved Coach Specific Training Hours“
April – Juni 2014	Diplomlehrgang „Social Media Manager“ (BFI Wien, Österreich)
September 2011	Internes Auditorentraining (qualityaustria, Wien, Österreich)
Oktober 2007	Kurs „CSI (Competitive Strength Improvement) for Sales Leaders“ (pardConsult, Wien, Österreich)
September 2000	Management-Training Business Unit Leiter (Hewlett-Packard Co., San Mateo, CA/USA)
1998 – 1999	LEAD Mentorship-Programm für High Potentials (Hewlett-Packard Co., Secaucus, NJ/USA, und Nürnberg, Deutschland)
Sonstige	Organisations- und CRM-Prozess-Entwicklung (Hewlett-Packard Co., Murray Hill, NJ/USA); Priority Management, Präsentationstechnik, Projektmanagement, Verhandlungstechnik (diverse inkl. Hernstein Institut, Hernstein, Österreich); Partner Account Management (Hewlett-Packard Co., Lyon, Frankreich); strategische Verkaufsplanung (Hewlett-Packard Co., London, Großbritannien)

## Sprachen

---

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Fließend/verhandlungssicher (Konzern- & Arbeitssprache)
Französisch	Grundkenntnisse

## Persönliche Daten

## Engagement

Geboren am:	14. Dezember 1964	Senator, SENAT DER WIRTSCHAFT ÖSTERREICH (seit 2014)
Staatsangehörigkeit:	Österreich	
Familienstand:	verheiratet, 1 Tochter (geb. 1997)	Founding Partner & Dozent, digital VANGUARD eG i.G. (seit 2015)