



Dipl.-Ing. (FH)

Jürgen Bruckner

MBA

vesecon



PROFIL

- Ein Manager dessen Führungsstil durch ganzheitliches, situatives und partizipatives Handeln geprägt ist.
- Sieht die fachliche und persönliche Entwicklung des eigenen Potentials und das der Mitarbeiter als Schlüsselfaktor für nachhaltig erfolgreiche Unternehmen.
- Besitzt eine schnelle Auffassungsgabe und des Verständnis den Zusammenhang von Ursache und Wirkung zu erkennen, um angestrebte Ergebnisse sowohl effektiv als auch effizient zu erreichen.
- Das Vereinheitlichen von technischen sowie wirtschaftlichen Kompetenzen, das Managen von Produktportfolios und dessen Marktpositionierung hinsichtlich Mehrwert sowie Auf- und Ausbau internationaler Wirtschaftsbeziehungen in KMUs sowie Konzernen, bildet den Rahmen der bisherigen Tätigkeit.
- Geschäftsreisen in mehr als 30 Länder formten sowohl Weitblick, Toleranz als auch Flexibilität.
- Wissbegierde an Neuem, hohe Ambitionen nach Herausforderungen und die Erweiterung des eigenen Blickwinkels sind Dinge die ihn vorantreiben.



BERUFSERFAHRUNG

DIRECTOR SALES & MARKETING | 2014 - 2016

FRANZ BARTA GES.M.B.H

- ✔ Schärfung des Unternehmensprofils und Ausarbeitung der strategischen Ausrichtung
- ✔ Etablierung einer pro-aktiven Marktbearbeitung mittels gezielter Produktpositionierung und Kampagnen in unterschiedlichen Branchen
- ✔ Evaluierung und Einführung eines CRM Systems

PROKURIST, DIRECTOR SALES&MARKETING | 2009 - 2014

TELE-HAASE STEUERGERÄTE GES.M.B.H.

- ✔ Restrukturierung und Steuerung von Vertriebs- und Marketingprozessen
- ✔ Etablierung einer internationalen Marketing- und Vertriebsstrategie für die Vertriebskanäle
- ✔ Direkt (AT, DE, UK) sowie indirekt (Distributions- sowie Brand Label Partner)
- ✔ Neugestaltung der Website hinsichtlich Struktur und Inhalt
- ✔ Identifikation der Zielgruppen sowie Segmentierung der Märkte
- ✔ Aufbau eines Vertriebscontrollings samt KPIs

REGIONALER SALES MANAGER | LEITUNG PRODUKTMANAGEMENT | 2000 - 2009

EATON MOELLER

- ✔ Umsetzung der Unternehmensstrategie mit den Landesgesellschaften sowie unabhängigen Distributionspartnern
- ✔ Erstellung von Markt- und Mitbewerbsrecherchen
- ✔ Leitung des Pilotprojekts zur Implementierung von Prozessmanagement nach ISO 9001:2000
- ✔ Vertriebsverantwortung in Südeuropa und Südamerika

VERTRIEBSINNEN- & AUßENDIENST | 1997 - 2000

SUSCHNIK & WÄCHTER KG

- ✔ Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen im südösterreichischem Raum
- ✔ Lösungsfindung bei Produktentwicklungen von Kunden
- ✔ Technische Beratung sowie Auftragsabwicklung von Kunden in ganz Österreich

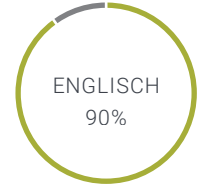


AUSBILDUNGEN

- PROFESSIONAL MBA MARKETING & SALES | 2007 - 2009
WU EXECUTIVE ACADEMY WIEN (BERUFSBEGLEITEND, IN ENGLISCH)
- FH PRODUKTTECHNOLOGIE & WIRTSCHAFT | 2002 - 2005
TECHNIKUM WIEN (BERUFSBEGLEITEND)
- HTBLA FÜR MASCHIENENBAU | 1990 - 1995
EISENSTADT



QUALIFIKATIONEN



MS Office



SAP



WEITERBILDUNGEN

- SIZE PROCESS LEADERSHIP
- GRID LEADERSHIP
- ADVANCED MARKETING MANAGER
- DER TECHNIKER ALS FÜHRUNGSKRAFT



INTERESSEN

- FAMILIE
- SPORT
- NATUR
- LESEN
- REISEN