

Hanspeter Streit

DIPL. KEY ACCOUNT MANAGER



BERUFLICHER WERDEGANG

05.2022 - HEUTE ANGESTELLT, ADMINISTRATION

ONE-CYCLING GMBH

Administration, Webmaster, Marketing, Kommunikation

05.2017 - HEUTE SELBSTSTÄNDIG / INHABER

PICALOO.CH

Agentur für Webdesign, Grafik, Online-Marketing, E-Commerce

10.2017 -09.2018 PRODUKTTRAINER, PROMOTOR

NOVIS AG, USTER

Verkaufsschulungen, Promotionen, Produkteinführungen

03.2016 - 02.2017 HEAD OF SALES

LEUCOM AG, FRAUENFELD

Führung von 14 Mitarbeitenden, Umsetzung der Marketingvorgaben, Einkauf, Umsatz & Ertragsverantwortung

06.2014 -01.2015 SALES MANAGER

SHARP ELECTRONICS, RÜSCHLIKON

Ganzheitliche Verantwortung für das Sharp Consumer Geschäft in der Schweiz, Ausbau der Marktposition, Planung & Steuerung von Grosskunden

07.2011 - 07.2013 KEY ACCOUNT MANAGER

OCE SCHWEIZ AG, (CANON GROUP), WALLISELLEN

Betreuung von Schlüssel Kunden, Akquisition von Neukunden, Kontakte auf Entscheider Ebene pflegen und ausbauen, Kundenpräsentationen

12.2010 -03.2011 LEAD TEAMLEITER

MEDIA MARKT AG, DIETIKON

Bestimmung der Strategie, gemeinsam mit dem GF, Koordination der Beschaffung der Werbeprodukte, Verhandlungen mit Lieferanten, Sortimentsplanung

KONTAKTDATEN

Dübendorfstrasse 21, 8602 Wangen
h.streit@gmx.net
<https://hstreit.wixsite.com/hps-cv>
Handy-Nr.: 079 618 36 50

PERSÖNLICHES PROFIL

Ich bin ein sehr offener, kommunikativer Typ der immer nach Lösungen sucht, anstatt die Probleme im Fokus zu sehen.

Arbeiten im Team schätze ich sehr und ich teile gerne mein Wissen. Gerne unterstütze und motiviere ich auch Arbeitskollegen, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Ich bin ein "Hands-on-Typ" und praktiziere "learning by doing". So habe ich mir im "Selbststudium" beigebracht Webseiten zu erstellen. Auch Photoshop, Office und mein ganzes IT-Know-How habe ich mir selbst beigebracht. Wenn ich etwas nicht kann und es interessiert mich, knie ich mich in das Thema, bis ich es kann.

LEIDENSCHAFTEN

- Musik (passiv & aktiv (Schlagzeug)
- Filme
- Gutes Essen
- Handwerkliche Arbeiten (Restauration v. Möbeln, Renovieren usw.)

SKILLS

- Webdesign
- Photoshop
- Sehr gute IT-Kenntnisse
- Allgemein sehr hohes technisches Verständnis

09.2009 - 10.2010 SALES MANAGER

LG ELECTRONICS, DIETIKON

Verkaufsleitung & Führung von zwei KAM & einem Sales Assistant,
Verantwortung für die Zielerreichung Consumer Electronics in der Schweiz,
Einführung einer neuen Vertriebsstruktur, Reporting an Top-Management in
Wien

10.2008 -06.2009 SALES MANAGER

SAMSUNG ELECTRONICS, ZÜRICH

Verkaufsleitung und Führung von drei KAM, Budgetverantwortung (60 Mio
CHF), Verantwortung für Ertrag & Marktanteil des Kanals, Verhandlungen mit
Kunden auf C-Level, Produktplanung

03.2003 - 09.2008 KEY ACCOUNT MANAGER

SONY OVERSEAS SA, SCHLIEREN

Pflegen & Ausbauen von Geschäftsbeziehungen mit Entscheidungsträgern im
IT-Retail, Betreuung von Schlüsselkunden, Verhandlungen auf C-Level, Umsatz
& Ertragsverantwortung der zugeordneten Kunden

11.2000 -12.2002 ACCOUNT TEAM MANAGER

T-ONLINE (SCHWEIZ AG), USTER

Leitung der Sub-Portale Sport, Entertainment,/Lifestyle, Reisen, Shopping und
deren Account Manager, Vertragsverhandlungen mit Kunden,
Qualifikationsgespräche mit den unterstellten MA

08.1999 - 10.2000 ACCOUNT MANAGER

CALLINO (SCHWEIZ) AG, ZÜRICH

Betreuung des bestehenden Vertriebspartnernetzes im Gebiet Zürich und
Zentralschweiz, Akquisition von KMU's und Grosskunden und deren
Betreuung,

01.1998 -06.1999 GESCHÄFTSFÜHRER

Z-KOM KOMMUNIKATIONSSYSTEME, D-RHEINFELDEN

Organisation von Betriebsabläufen, Einkauf und Gestaltung des Sortiments,
Mitaufbau und Leitung der Filiale Lörrach (D), Mitarbeiterführung und
Personaleinsatz

07.1984 - 06.1999 FILIALLEITER

ELEKTRO-RADIO-BUCHER, WEIL A. RHEIN (D)

Gesamtverantwortung für die Filiale, Führung von MA, Reorganisation der
Filiale, Definieren des Sortiments und Einkauf

12.1983 -06.1984 ABTEILUNGSLEITER

KAUFRING KAUFHAUS, LÖRRACH (D)

Verantwortung der Elektro und Radio-TV-Abteilung, Führung von drei
Verkäufern, Einkauf

AUSBILDUNG

01.2007 SALES WEITERBILDUNG

„Wirkungskompetenz im Verkauf“
aufbauend auf „Insights MDI“ - Profile mit
anschliessendem Verkaufstraining durch
Comforce-ctc, René Gabathuler

08.2006 DIPL. KEY ACCOUNT MANAGER

(SAWI, Dübendorf)
Abschlussnote: 5
Dozent: Dr. Pius Küng

11.2004 TRAINING VERKAUFSTECHNIKEN

Rudolf Obrecht Coaching, Balsthal

08.1979-06.1982 3-JÄHRIGE LEHRE ZUM EINZELHANDELSKAUFMANN (D)

In einem Radio-TV-Fachgeschäft