

«MENSCHEN BEGEISTERN & WEITERBRINGEN.»



VIELFÄLTIGE HERAUSFORDERUNGEN TREIBEN MICH AN.

Die Voraussetzungen für einen nachhaltigen Erfolg werden immer vielfältiger. Digitale Transformation, sich rasch verändernde Märkte und ein immer dichteres Netz an Regularien treffen auf ein starkes Bedürfnis nach Verlässlichkeit und Transparenz.

In diesem Umfeld spielen vielschichtige Erfahrungen, strategisch-konzeptionelles Denken und unaufgeregtes, pragmatisches Handeln gleichberechtigte Rollen.

Unternehmen und Führungspersonen in besonders anspruchsvollen Situationen, in Projekten oder Veränderungsprozessen zu begleiten, ist mein Ziel, ob zeitlich begrenzt oder in einem stabilen Arbeitsverhältnis. Meine Erfahrungen möchte ich für sie einbringen.

Meine Passion liegt darin, Menschen zu begeistern und sie für ein sinnvolles Ziel weiterzubringen. Dafür stehe ich mit Beharrlichkeit und der nötigen Ruhe.

Gerne möchte ich mich bei Ihnen näher vorstellen. Erfahren Sie hier mehr zu meinem Profil, meine Stärken und meinen Werdegang.

Hans-Ruedi Schweizer

KONTAKTE.

Mobil +41 79 441 40 37
E-Mail horschweizer@bluewin.ch
LinkedIn [linkedin.com/in/hans-ruedi-schweizer](https://www.linkedin.com/in/hans-ruedi-schweizer)
Post Gantenweg 2
CH-9642 Ebnat-Kappel

«DAS ANGEBOT»

DIESE ERFAHRUNGEN KÖNNEN FÜR SIE NÜTZLICH SEIN.

Strategie

- ♦ Entwicklung, Implementierung und Umsetzung von Unternehmens-, Marketing- und Verkaufsstrategien

Führung

- ♦ Geschäftsleitung, Team, Einzelcoaching
- ♦ Verwaltungsrat (Raiffeisenbank)

Marketing

- ♦ Produkt- und Dienstleistungsentwicklung
- ♦ Produkt-Management
- ♦ Kommunikation

Vertrieb

- ♦ Vertriebskonzepte entwickeln
- ♦ Akquise
- ♦ Key-Account-Management
- ♦ Aussendienst

DAS BRINGE ICH ZUDEM MIT.

Konzeptionelles Arbeiten

- ♦ Strategie orientiert
- ♦ bodenständig

Begeisterungsfähigkeit

- ♦ gewohnt, Menschen auf eine Reise mitzunehmen und zu begleiten

Ganzheitlicher Blick

- ♦ als Generalist dem Unternehmen verpflichtet

Ruhender Pol

- ♦ lässt sich nicht so rasch aus der Ruhe bringen
- ♦ verliert auch in schwierigen Zeiten den Überblick nicht

MEINE PASSION FÜR IHREN ERFOLG.

Visualisieren

- ♦ Wege aufzeigen, Sachverhalte darstellen
- ♦ Ziele erklären

Zusammenführen

- ♦ Unterschiedliche Meinungen verstehen
- ♦ gemeinsame Wege finden

Weiterbringen

- ♦ persönliche und fachliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter*innen fördern

DARAUF KÖNNEN SIE SICH VERLASSEN.

Offenheit & Flexibilität

Loyalität & Beständigkeit

Einsatzfreudigkeit

DAFÜR BIN ICH DANKBAR.

Ehrliches Feedback

Sinn & Vorbild

Respekt & Toleranz

«DAS PROFIL»

MEINE BESONDEREN STÄRKEN.*

3



DIESE ROLLEN PASSEN ZU MIR.*



MEIN IDEALES UMFELD.

Gestaltungsspielraum

- dem Ziel folgend, eigene Wege bestimmen können

Sinnhaftigkeit

- Nicht nur wirtschaftliche, sondern auch gesellschaftliche Verantwortung tragen

Soziale Einbettung

- Arbeiten in einem Team

* Auszug aus «Mission Career» des visuellen impliziten Fragebogens VIP®, PSYfiers AG

PERSÖNLICHE DATEN



Name: Schweizer
Vorname: Hans-Ruedi
Adresse: Gantenweg 2, 9642 Ebnat-Kappel
Geburtsdatum: 24.01.1961
Zivilstand: verheiratet, 2 erwachsene Töchter, stolzer Grossvater
Telefon: Mobil 079 441 40 37
E-Mail: hrschweizer@bluewin.ch

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

01.04.2022 – 31.08.2022



PSYfiers AG, Sumpfstrasse 5, Postfach 224, CH-6312 Steinhausen
Produkte und Dienstleistungen für Coaching, Personalentwicklung & Teambuilding, **CEO**

- ♦ **Operative Verantwortung** des Unternehmens und Führung der Geschäftsleitung
- ♦ Operative Verantwortung und Führung von **Marketing & Sales**
- ♦ Aktive Marktbearbeitung, **Akquise neuer Kunden**
- ♦ Mitarbeit in der **Produktentwicklung** und der **Sortimentsgestaltung**

01.07.2006 – 31.03.2022



Spagyros AG, Neufeldstrasse 1, 3076 Worb

Schweizer Hersteller und Vertreiber von komplementär-medizinischen Arzneimitteln,

Leiter Marketing & Vertrieb, Mitglied der Geschäftsleitung

- ♦ Mitarbeit bei der Entwicklung und Durchsetzung der **Unternehmensstrategie, Marken- und Marketing-Strategie**
- ♦ **Mitarbeit in Zulassungsprojekten** durch Swissmedic
- ♦ Als Mitglied der Geschäftsleitung **Reporting** gegenüber des VR, Mitarbeit bei der Erstellung der Jahresberichte, **Repräsentation** des Unternehmens gegenüber Behörden, Verbänden und Organisationen
- ♦ Operatives **Product-Management**, Gestaltung von **Marketing-Massnahmen** inkl. Grafik/Design
- ♦ Operative **Führung** von Aussendienst, Schulungsteam und Vertriebs-Innendienst (Kundendienst, Vertriebslogistik)
- ♦ **Key-Account-Management** (Pharma-Grosshandel, Ketten/Gruppierungen, einzelne Key-Accounts)
- ♦ Entwicklung, Einführung und Überwachung eines geeigneten **Schulungsangebot**, Einführung **digitaler Angebote**
- ♦ **Projektleitung** Einführung **ERP-System**, First-Level-Support
- ♦ Vorantreiben **digitaler Massnahmen** (Website, SEO/Shop/ spezifische Apps für Fachkreise, Social-Media)

01.04.2005 – 30.06.2006



IVF Hartmann AG, Victor-von-Bruns-Strasse 28, 8212 Neuhausen
Hersteller von Verbandstoffen und Medizinprodukten,
Leiter Verkauf „Home-Care“ (Fachhandel, Ärzte, Grossverteiler)

5

- ♦ **Mitgestaltung des Marketing-Mix** im Bereich R&D/Marketing
- ♦ Erstellung und Überwachung der **Jahresplanung, qualitative und quantitative Ziele**
- ♦ Analyse und Realisation von Wachstumsmöglichkeiten, **Preisgestaltung, Konditionen**
- ♦ Key-Account Begleitung in den entsprechenden Kanälen, insbesondere Fachhandel und Grossverteiler)
- ♦ Führen der Innendienstleitung, Verkaufsleiter Medical und Category-Management

01.08.1991 – 30.03.2005



BIOKOSMA AG, Kapplerstrasse 55, 9642 Ebnat-Kappel
Schweizer Hersteller und Vertreiber von kosmetischen und pharmazeutischen Produkten;
ab 1991 **Verkaufsleiter**,
ab 1993 **Marketing- und Verkaufsleiter**,
ab 15.5.2002 **Geschäftsführer**

- ♦ **Markenführung** (Brand-Management)
- ♦ Produkt-Management
- ♦ Key-Account-Management
- ♦ Führung Sales- & Marketing-Team
- ♦ Gesamtverantwortung des Unternehmens

28.06.1982 – 31.07.1991



Bürstenfabrik Ebnat-Kappel AG, Industriestrasse 34, 9642 Ebnat-Kappel
Hersteller und Vertreiber von Bürstenwaren für Mundhygiene, Körperpflege und Haushalt
ab 1982 **Verkaufs-Innendienst**,
ab 1984 **Aussendienst**,
ab 1989 **Leiter Marketing-Dienste**

- ♦ **Verkaufs- und Marketing-Administration**
- ♦ **Kundenbetreuung im Aussendienst** für Apotheken/Drogerien, Haushaltwarengeschäften, öffentlichen Einrichtungen/Warenhäusern und Fachmärkten
- ♦ **Grafik-Design**

19.04.1977 – 20.06.1982



Genossenschaft Migros St. Gallen, Industriestrasse 47, 9202 Gossau

- ♦ Berufslehre als Detailhandelsangestellter EFZ
- ♦ Assistent Verkaufsleitung
- ♦ Verkauf

AUSBILDUNG

2017 - 2019	Executive MBA Uni HSG
2015 - 2016	Intensivstudium KMU am KMU-Institut der UNI St. Gallen
1994 - 1995	Eidg. Dipl. Marketingleiter, Höhere Fachprüfung
1988 - 1989	Marketingplaner mit Eidg. Fachausweis

SPRACHEN

Deutsch:	Muttersprache	
Französisch:	Mündlich: verhandlungssicher	Schriftlich: Schulkenntnisse
Italienisch:	Mündlich: verhandlungsfähig	Schriftlich: Schulkenntnisse
Englisch:	Mündlich: verhandlungsfähig	Schriftlich: Schulkenntnisse

NEBENBERUFLICHE TÄTIGKEITEN

2003 - 2020	Mitglied des Verwaltungsrates der Ortsgemeinde Kappel, ab 2007 Präsident
1999 - 2011	Mitglied des Verwaltungsrates der Raiffeisenbank Ebnat-Kappel ab 2003 Präsident

FREIZEIT

Laufsport
Kochen
Lionsclub Oberes Toggenburg

REFERENZEN

Auf Anfrage