

D.I. Stephan PUXKANDL
Weesestr 39, A-4020 Leonding
Telefon: +43 676 340 7788
Mail: s.puxkndl@tecstrat.at



Positionen und Funktionen:

Name:	Dipl.-Ing. Stephan Puxkandl	
Lebenslauf:	07/2014 – 07/2015	HERBSTHOFER GmbH - Sales & Business Development Prozessentwicklung (Anlagenbau – Haustechnik, ca.150 Mitarbeiter)
	12/2013 – 06/2014	FMT Industrieholding - Produktentwicklung, sowie Restrukturierung und Ausbau der Vertriebs- und Marketingorganisation (Anlagenbau, Produktion, Service – ca. 800 Mitarbeiter, Standorte in A, D, UK, BG, SI, RUS, ZA)
	06/2011 - 11/2013	MARK Holding - Planung, Gründung, Aufbau und Führung (GF) einer technischen Innovations- und Vertriebsgesellschaft (Eigenständige GmbH) <ul style="list-style-type: none">- Entwicklung & Vertrieb (Mitarbeiter, CRM System, Planung, etc.)- Prozess- & Produktentwicklung (bis hin zur AWS/ERP Förderung)- Abwicklung (proAlpha Roll-Out) und Logistik (Lagerstruktur)- Controlling und Finanzierung Automotive / Tier 2 - 3 / Produktion (3 Standorte AT, SI / ca. 400 Mitarbeiter)
	04/2011 – Heute	tecStrat Unternehmensberatungs GmbH - Gründung & Führung
	08/2000 – 03/2011	KVT-Koenig - Managing Director CEE der KVT-Koenig AG / CH Automobilzulieferindustrie / Logistik / Supply Chain Management Geschäftsführer, der Gesellschaften in AT, CZ, SK, HU, SI, RO. Eigenständige GmbH's mit zentraler Buchhaltung, Werbung, Personalhoheit & Personalverrechnung, Zentraleinkauf in AT (CEE HQ). (ca. 400 Mitarbeiter, Standorte in CH, D, USA, AT, CZ, SK, HU, SI, RO)
	10/1997 – 07/2000	DOUBRAVA-Anlagenbau / Attnang-Puchheim Bereichsverantwortung Umwelttechnik (Europa / China) Stabsstelle- Verkauf, Strategisches Marketing, Vertriebscontrolling Produktentwicklung, Aufbau Technikum,
	07/1995 – 09/1997	KVT (Nachfolgegesellschaft der CTP ('90 – '92) / Linz Projektierung / Verkauf / Marketing (Europa / China)
	07/1993 – 06/1994	VAI (Voest Alpine Industrieanlagenbau) / Linz Verkauf / Marketing (Arabische Länder / Nord-Afrika)
	01/1992 – 06/1993	Veitsch-Radex / Wien Verkauf / Marketing (Europa / Südamerika)
	03/1990 – 12/1992	CTP (Chemisch Thermische Prozesstechnik) / Graz Projektierung / Verkauf (Europa) / Abwicklung
	09/1988	Olympische Spiele KOREA (Segeln / 13. Platz)
	03/1983 – 05/1990	Montanuniversität Leoben (MUL) / Studienrichtung Bergbau / Aufbereitung
	04/1982 – 11/1982	Wehrdienst / Bundesheer (Österreich)
	01/1981 – 11/1981	Windhoek / Namibia (Abitur)
	01/1972 – 11/1980	Johannesburg / Süd-Afrika (Mittelschule)
	09/1965 – 12/1971	Frankfurt a.M.(Volksschule)
	1962 – 1965	Singapur (Vater Ö. Handelsdelegierter)
Arbeitsinhalte	2011 - 2015:	Im Rahmen des Business Development / Organisationsmanagement: <ul style="list-style-type: none">- Due Diligence / Businessplan / Firmengründung / Prozessentwicklung- Vertriebsstrukturierung, Absatzplanung, Budgetierung- Aufbau interner Kommunikationsstrukturen,- Begleiten von Start-Up Prozessen (innerhalb bestehender Unternehmensstrukturen) – von der Objektivierung, Kommunikation an potentielle Geldgeber, interner Kommunikation, Prozess- & Finanzierungsplanung (auch Detailplanung),- Begleitung und Umsetzungen von Förderungen (AWS / ERP)- Projektbegleitung, Zieldefinitionen, Controlling, Kommunikation- Mitarbeiterauswahl, -führung und -motivation,- Modellrechnungen / Prognoserechnungen

D.I. Stephan PUXKANDL
Weesestr 39, A-4020 Leonding
Telefon: +43 676 340 7788
Mail: s.puxkndl@tecstrat.at

- 2000 - 2011: Im Rahmen des General Management:
- Einführung ISO 9000:2000,
 - Einführung SAP,
 - Aufbau CRM System
 - Umstrukturierung auf Automotive Standard
 - Aufbau und Implementierung Controlling (KPI, KVP)
 - Einführung Reklamationswesen (Automotive Standard),
 - Key-Account System und KVP Strukturen
 - Firmengründungen (International)
 - Aufbau eines Tochterunternehmens in Brno / CZ und weiterer Außenstellen (Unternehmen m.b.H.) in Bratislava / SK, Budapest HU, Ljubljana / SI, Bukarest / RO,
 - Multinationale Mitarbeiterführung
 - Vertriebsorientierte Restrukturierung nach Wirtschaftskrise 2008,
 - Einführung von KPI,
 - Einführung IFRS
 - M&A resp. Verkauf von Unternehmensteilen
- 1990 - 2000: Im Rahmen des Verkaufes, Marketing und Projektierung
- Akquisition, Planung und Abwicklung thermischer Abluftreinigungsanlagen
 - Akquisition und kaufmännische Abwicklung internationaler Projekte im Bereich Feuerfest & Schwerindustrie
 - Leitung eines Geschäftsbereiches und Übernahme der „Stabsstelle Verkaufsleitung“ (Koordination des Verkaufes über vier eigenständige Geschäftsbereiche)
 - Aufbau vertriebsrelevanter Führungs- und Controlling Instrumente
 - Vertragsgestaltung (international) und Begleitung derselben

Sprachen: Deutsch (Muttersprache) / Englisch (2. Muttersprache) / Afrikaans (Schule)

Weiterbildung :

2015	MBA - Donau Universität Krems (Abschluss vorr. 2016)
2008	SMA – Sales Manager Akademie (General Management)
1996	Wifi Unternehmerakademie TB
1996	Internationales Vertragsrecht / VAI
	Investitionsgütermarketing / VAI
1992	Französischchausbildung / VMAG
1992	Marketing / Fa. Technomarketing

Ausbildung:

Universität	Monanuniversität Leoben / Österreich
Abitur	Deutsche Höhere Privatschule / Namibia
AHS	Deutsche Schule Johannesburg / Süd-Afrika
Volksschule	Holzhausenschule Frankfurt a.M.

Eigenschaften

Extrovertiert / Kommunikativ / Team Worker
Kann Andere begeistern
Kreativ / Innovativ / Unternehmerisches Denken
Strukturiert / Erkennen von Zusammenhängen / Prozessorientiert
Zahlenorientiert / Kaufmännisch-Technisches Verständnis
Lösungsorientiert / Praktisch und Umsetzungsorientiert
Transparent / Loyal / Ehrlich
Unabhängig / Mobil / Reisefreudig / International