

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

- 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 Französischausbildung / 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