



MIKE WICKI

VERKAUF & MARKETING PROFI



ICH BIN

eine jung gebliebene, authentische Macher Persönlichkeit mit mehrjähriger nationaler und internationaler Gross- und Detailhandel Erfahrung.

Meine Kernkompetenzen finden sich vor allem im Bereich konzeptionelles Marketing und Verkauf (On- & Offline) sowie im strategisch vernetzten und unternehmerischen Denken.

Als Ökonom bin ich immer bestrebt das Optimum aus den zur Verfügung stehenden Ressourcen zu schöpfen. Ich arbeite zielgerichtet, exakt und präzise. Geht nicht, gibt's nicht.

ICH KANN

viel leisten, Stress positiv erleben, gut planen und organisieren strukturiert arbeiten, mich voll engagieren sowie mich im nötigen Masse durchsetzen.

ICH HABE

Lebenserfahrung, ein gut entwickeltes Talent für Kommunikation und den Umgang mit Menschen. Neben fachlicher Kompetenz waren für meinen Werdegang vor allem Leidenschaft, Begeisterungsfähigkeit Lernbereitschaft, Flexibilität, Eigeninitiative sowie diplomatisches Geschick und eine gesunde Portion Ehrgeiz entscheidend.

TESTIMONIAL

“Mike Wicki verfügt über vielseitige Fachkenntnisse. Besonders zu erwähnen ist sein breites Wissen in den Bereichen Verkauf, Marketing und eCommerce sowie die professionelle Abwicklung von Projekten.”

Jürg Lüthi, CEO Outdoor Trading AG

LEBENS LAUF

Personalien

Vorname / Name Michael Wicki
Adresse Unter-Kapf 7, 6020 Emmenbrücke
Nationalität CH
Geb. Datum 6. September 1972
Zivilstand verheiratet
Natel 079 204 95 15
E- Mail mike.wicki.1972@gmail.com
Website www.mikewicki.com

Beruflicher Werdegang · April 2011 - November 2016



April 2011-
Nov. 2016

CMO / Outdoor Trading AG, Zürich

- Jack Wolfskin Marketingstrategie für den Schweizer Markt (Mitentwicklung und Teilumsetzung)
- Verantwortlich für Verkaufsförderung des gesamten Filialnetzes
- Verantwortlich für Strategie und Umsetzung der digitalen Verkaufskanäle von Jack Wolfskin in der Schweiz
- Projektleitung im Verkaufs- und Marketingbereich

Leiter Store Marketing (B2C)

- Konzeptionierung, Planung und Umsetzung des jährlichen Store-Marketingkalenders für bis zu 12 JACK WOLFSKIN STORES mit internen und externen Agenturpartnern
- Koordination der Werbemittelproduktion und deren Versand
- Anzeigenplanung und gestalterische Umsetzung der Anzeigen gemäss CI/CD Vorgaben von JACK WOLFSKIN bis GzD (Off-/ Online)
- Initiieren und Umsetzen von verkaufsfördernden Kooperationen mit diversen Partnern
- Budget Verantwortung

Leiter Mailorder & Onlineshop (E-Commerce)

- Personelle, sowie fachliche Leitung des Online Shops www.jack-wolfskin.ch (5 MA)
- Kontinuierliche Optimierung des Webshops (SEO) zusammen mit JACK WOLFSKIN HQ
- Planung & Umsetzung von Online Marketing Kampagnen (SEM, Google Adwords)
- Initiieren und Begleiten von Prozess- und Organisationsoptimierungen anhand gesetzter KPIs
- Budget Verantwortung inkl. erstellen von Plan-ER & Planbilanzen



Projektleiter (Store Eröffnungen, -Schliessungen, -Erweiterungen, -Umzüge)

- Standort Evaluation
- führen von Verhandlungen mit Partner, Handwerker, Vermietern und Behörden
- Führen von Bauvorgesprächen
- Auftragsvergabe
- Kostenkontrolle
- Eröffnungs- und Umzugskommunikation

Regional Leiter

- Evaluation neuer potentieller Standorte inkl. Erstellung von Plan-ER & Planbilanzen
- Projektkoordination Umbau/Renovation bestehender Stores, sowie Bau neuer Stores
- Vorverhandlung und Überwachung neuer und bestehender Laden-Mietverträge
- Überwachung der bestehenden Franchise Verträge mit JACK WOLFSKIN
- Koordination von Storemitarbeiter-Schulungen (ca. 70 MA)
- Koordination, Planung und Durchführung monatlicher Teamleitermeetings (11 Stores)
- Vorbereitung der Einkaufssaison (zweimal jährlich)

Beruflicher Werdegang · Juni 1998 - März 2011

| | |
|--|---|
| Februar 2011 - März 2011 | Stellensuche |
| Nov. 2010- Januar 2011 | Verkaufsleiter & Verantwortlicher CRM / AlpenPlakat AG, Hünenberg |
|  zimtstern Mai 2005- Okt. 2010 | <h3>Sales Director Overseas (SDO) / Zimtstern GmbH, Zürich</h3> <ul style="list-style-type: none">• Akquisition von Kunden und Agenten in Nord Amerika• Akquisition von Distributoren in Japan und Korea• Führen der Agenten & Distributoren in USA, Kanada, sowie Japan & Korea• Aufbau und Betreuung des nordamerikanischen Marktes (USA & Kanada)• Planung und Umsetzung von Messeauftritten & Showrooms (USA & Kanada)• Planung und Leitung von internationalen Sales Meetings• Mitgestaltung einer international konkurrenzfähigen Preisstruktur• Mitgestaltung von Marketingstrategien und deren Umsetzung <h3>Head of Logistics</h3> <ul style="list-style-type: none">• Koordination/Kontrolle des gesamten Waren- und Dokumentenflusses vom Produzenten bis zum Kunden• L/C (Letter of credit) Abwicklung mit internationalen Kunden (USA, Japan & Korea)• Analyse und Optimierung der Logistikstrukturen innerhalb der Zimtstern Gruppe• Vertrags- und Preisverhandlungen mit Logistikpartnern• Überwachung der Lager CH & EU• Controlling Transport- und Zollkosten• Koordination der Musterkollektionen und deren Auslieferung an die entsprechenden Partner (Agenten/Distributoren) <h3>International Sales Manager</h3> <ul style="list-style-type: none">• Akquisition neuer europäischer Vertriebspartner (I, E, BENELUX, UK, RU, CZ) bis zum Vertragsabschluss• Führen bestehender und neuer Agenten & Distributoren• Strategie Entwicklung für den Markteintritt in den nordamerikanischen Markt (USA & Kanada)• Planung und Leitung von internationalen Sales Meetings |
|  SUMMIT LIFESTYLE TECHNOLOGIES Juni 1998- April 2005 | <h3>Geschäftsführer & Miteigentümer / Summit Lifestyle Technologies GmbH, Kriens</h3> <p>Die Summit Lifestyle Technologies GmbH war ein führender Anbieter der Schweizer Sportartikel Branche im Bereich Rollsport. Unter der Trademark SUMMIT SH8BOARDS™ wurden eigene Produkte designt, entwickelt und im nationalen und internationalen Fach- und Grosshandel verkauft.</p> <p>Komplementär trat die Summit Lifestyle Technologies GmbH auch als Importeur und Distributor von Lifestyle Marken vor allem aus den USA auf.</p> <p>Meine Verantwortungen in der Position des Geschäftsführers bei Summit Lifestyle Technologies waren die Führung sämtlicher Geschäftsbereiche mit fünf Angestellten.</p> |

Beruflicher Werdegang · Juli 1989 - Mai 1998

| | |
|---------------------------|---|
| Okt. 1997- Mai 1998 | Barman Trenino Bar, Luzern |
| Mai 1997- Sept. 1997 | diverse Auslandsaufenthalte Frankreich, Spanien, Portugal |
| Dez. 1996- April 1997 | Barman & Event Koordination Vernissage Centre Culturel by Heinz Julen, Zermatt |
| August 1995- Nov. 1996 | solo Weltreise USA, Kanada, Neuseeland, Australien, Indonesien, Südafrika, England |
| Mai 1995- Juli 1995 | Barman Walliserkanne, Zermatt |
| Dez. 1994- April 1995 | Barman Bistro Matterhornblick, Zermatt |
| Mai 1994- Nov. 1994 | diverse Auslandsaufenthalte USA, Frankreich, Spanien, Portugal |
| Dez. 1993- April 1994 | Sportartikelverkäufer Bayard Sport, Zermatt |
| Aug. 1993- Dez. 1993 | Gleitschirmentwicklungs- und Testpilot SWING AG, Rehetobel |
| Juli 1989- Juli 1993 | Lehre zum gelernten Vermessungszeichner Ingenieure WSB, Kriens |

Weiterbildung

| | |
|--|--|
| n w Sept. 2016- Dez. 2016 | CAS in E-Commerce & Online-Marketing Digitale Strategie, Usability, E-Mail-Marketing, SEM, SEA, SEO, Online Marketing, Remarketing eCommerce, Multichannel, Webshop, CRM, Payment, Mobile, Social Media, Recht im Internet Kennzahlen (KPI), Kampagnen, Technologien |
| BVS Mai 2008- Sept. 2009 | Dipl. Betriebsökonom BVS / Dipl. Betriebswirtschafter VSK Marketing (Kühn), Organisation, FIBU, BEBU, Controlling, Leadership, Organisation & Kommunikation HRM, Unternehmensstrategie, Management Aspekte, Risk Management, Informatik, Projektmanagement und Logistik |

Zertifikate

| | |
|-----------|---|
| Nov. 2016 | Certified e-Comtrust Consultant (CeCC) Consultant für die Umsetzung eines rechtskonformen Webshop nach CH & EU Recht |
|-----------|---|

Schulbildung

| | |
|-------------|------------------------------------|
| 1980 - 1989 | Primar- und Sekundarschule, Kriens |
|-------------|------------------------------------|

Berufsbildung

| | |
|--------------------------|---|
| Juli 1989 - Juli 1993 | Lehre zum gelernten Vermessungszeichner Ingenieure WSB, Kriens |
|--------------------------|---|

Freizeit

Tourenskifahren, Snowboardfahren, Fotografie, Reisen etc.

Sprachen

- Deutsch: 5/5 Muttersprache
- Englisch: 5/5 fließend in Wort und Schrift
- Französisch: 3/5 gut in Wort

IT Kenntnisse

- PC Windows und iOS User
- MS Office Packet 5/5 Expert Level mit Schwerpunkt Excel
- SAGE ERP Software 3/5 basic User
- Navision ERP Software 3/5 basic User
- Adobe Creative Cloud 4/5 advanced User mit Schwerpunkt InDesign, Illustrator und Photoshop
- Roland VersaWorks 4/5 advanced User to Expert Level
- Magento 3/5 basic User

Referenzen

- Jürg Lüthi, CEO Outdoor Trading AG / 079 469 40 49