|  |  |
| --- | --- |
| PETRA  MUSTER  AKTUELLE POSITION  **Senior Account Managerin**  PERSÖNLICHE DATEN  Geboren: 1.1.1980, in Musterort  Musterstrasse 99  9999 Musterort  +41 41 999 99 99  petera.muster@testmail.ch  SPRACHEN  Englisch:   Französisch:   Spanisch:   IT-SKILLS  Office:   Adobe:   SAP:   PROJEKTMANAGEMENT  Führung:   Planung:   Konzepte:  | BERUFLICHER WERDEGANG   * 05/2014 – dato   + **Key Account Managerin**   + Führungsverantwortung Teamleader (5 Mitarbeitende)   + Budgetverantwortung (CHF 1.5 Millionen) * 02/2005 – 04/2015   + **Mitarbeiterin KeyAccounting**   + Betreuung Stammkunden   + Mitarbeit in Projekten (Reorganisation Marketing)   + Stellvertretung der Abteilungsleitung * 02/2005 – 04/2015   + **Mitarbeiterin KeyAccounting**   + Betreuung Stammkunden   + Mitarbeit in Projekten (Reorganisation Marketing)   + Stellvertretung der Abteilungsleitung   AUS- UND WEITERBILDUNG   * 02/2016 – 04/2018   + **MAS MBTI**   + Fachhochschule Musterort   + MAS Abschluss mit MAS * 02/2010 – 04/2011   + **CAS Leadership**   + Fachhochschule Musterort   + Abschluss mit Zertifikat * 02/2008 – 04/2009   + **CAS Social Media Management**   + Abschluss mit Zertifikat * 07/2003 – 07/2007   + **Lehre als Mediamatikern**   + Firma Mustermann AG   + Abschluss mit EFZ * 07/2000 – 07/2003   + **Sekundarschule**   + Schule Musterort * 07/1994 – 07/2000   + **Primarschule**   + Schule Musterort   KERNKOMPETENZEN   * 4 Jahre Erfahrung als Key Account Manager im Bereich  Informatikdienstleistungen. Ausgeprägte Fähigkeiten im Organisieren und strukturieren komplexer Projekte und Teams. * 5 Jahre Erfahrung als Key Account Manager im Bereich Telekommunikation. Leitung komplexer Projekte im Bereich VOIP |
|  | BERUFLICHE SCHWERPUNKTE   * Kundenakquisition in den Branchen:  Informatik und Telekommunikation * Führungserfahrung in den Bereichen Teamleitung und Projektmanagement   SOFT SKILLS   * **Eigeninitiative**   Entwicklung und Einführung eines neuen Kundenportals, Einsparungen: -10% Kosten   * **Teamführung** Aufbau und Training des Teams Kundenhotline, (7 Mitarbeitende) Leitung anspruchsvoller Projekte, (Investitionshöhe CHF 1,3 Millionen) * **Zielorientierung** Auftrag: Steigerung der Kundenzufriedenheit und Verbesserung der Kundenbeziehungen, Ergebnis:  Kundenzufriedenheit + 30% in 2 Jahren Kundenstamm: + 20% im vergangenen Jahr   INTERESSEN   * Präsident des Vereins ICT-Management Luzern * Social Media Kommunikation und Networking   REFERENZEN   * Auf Anfrage |
|  | Musterort, 05. Mai 2019 |