christoph.urech@gmx.ch • +41787552000 • www.christophurech.ch

Christoph Urech

Geburtsdatum: 02.Januar 1968
Zivilstand: verheiratet, 2 Kinder

Kernkompetenzen

- Eidg. diplomierter Betriebsfachmann, Maschinenmechaniker.
- Langjährige Berufserfahrung im Verkauf, Marketing, Geschäftsführung in den Branchen IT, Telecom, Retail, Eventbusiness, Medien und Musikproduktionen national und international.
- Aufbau und Konsolidierung von mehreren Unternehmen in der Schweiz.
- 6 Jahre lang eigene Firma mit dem Aufbau und erfolgreiche Weiterentwicklung.
- über 20 Jahre Führungserfahrung mit bis zu 117 Mitarbeitern.
- Ausgezeichnete Fachkenntnisse und sehr breites Allgemeinwissen.
- Sehr grosses Netzwerk national und international auf u.a. höchster Ebene in der Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport.
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch und Französisch.
- Sehr gute Kenntnisse in der multikulturellen Kommunikation.
- Ich bin ein kommunikativer, offener, unternehmerisch denkender “Machertyp“ und “Innovator“.
- Ich führe Mitarbeiter lösungsorientiert, zielorientiert und möchte mich und mein Team laufend weiterentwickeln. Stärken sollen gefördert werden, Schwächen eines jeden müssen erkannt werden und entsprechend begleitet werden.
- Ich teile Erfolge mit dem Team und trage für Misserfolge und Fehler die entsprechende Verantwortung und bin bereit Konsequenzen zu tragen und daraus Veränderungen umzusetzen.

Ausbildung & Diplome

1991	Eidg. Diplomierter Betriebsfachmann
1988	Ausbildung zum Maschinenmechaniker bei der Firma Kern AG in Konolfingen

Weiterbildung

2005	General Management Qualifier bei GSBA in Horgen (BBA)
2002	Leadership Program bei Evolution Jaques Fischer Genf
1997	Verkaufsschulung Michel Fontana Mont-sur-Rolle
1996	Spezialist für Digitale Video Produkte bei Sony Schlieren
1995	Verkaufsausbildung PSS 2000 bei Learning International Bern
1993	Rhetorik und Präsentation bei Sony Schlieren
1992	Moderationskurs Roland Jeanneret bei Radio Beo

Sprachen

	Mündlich	Schriftlich
Deutsch	Muttersprache	Muttersprache
Englisch	Sehr gute Kenntnisse	Sehr gute Kenntnisse
Französisch	Sehr gute Kenntnisse	gute bis sehr gute Kenntnisse
Italienisch	Verständigung	

IT-Kenntnisse

MS-Office, Mac Office, Mobile Applikationen (Android / IOS),
Adobe Photoshop, Dreamweaver, Illustrator, In Design,
SAP

Sonstiges

Seit 2017	Teilzeit Skilehrer im Berner Oberland (mit Ausbildung von Swiss Snow Sports)
1990 bis 2010	nebenberuflich Moderationen an Events
1996 bis 2003	Delegationsleitung Schweizerischer Turnverband: bei der Gymnaestrada Göteborg und Lissabon u.a. Verantwortlich für technische Umsetzung (Regie) des Schweizerabends Mitarbeit beim Eidg. Turnfest Bern und Basel (Regie Schlussfeier)
1994 bis 1999	Regie Offiziersball Kursaal Bern: Galadinner mit Eventblocks für 1250 Gäste
1988 bis 1998	Skileiter J&S

Beruflicher Werdegang

Juli 2012 – heute **Act's AG, Luzern**
CEO und Inhaber

- Personelle Führung von bis zu 4 Mitarbeiter
- Selbständiger Berater, Projektleiter und Entwickler
- Strategische Projekte auf allen Führungsstufen
- Aufbau einer einzigartigen Begleitung von Firmen
- M&A Projekte, inkl. Finanzierungen
- Kunden: u.a. Synergy Bern, Migros, SBB, DKB Household (Nespresso, König, Turmix, Outdoorchef, Zyliss, Jamie Oliver), Swisscom, Sunrise, Kilchenmann Kehrsatz, Seitan Manufaktur Höfen, ApfelDoc Thun, Ilmia Shoes, Werenbach Uhren, Mobi (D), Lebara (GB), Casa Italia (Gelati in Asien), T-Mobile (D)
- Zwischen Q3 2012 und Q2 2014, Projekt als Partner bei kareer AG Freiburg, Konsolidierung und Neuausrichtung Personalvermittlung im Executive Bereich

Okt 11- Jul 12 **Ortel Mobile Switzerland, Bern**
Managing Director / Country Manager
Mitglied vom Executive Management der Ortel Mobile Group (KPN) Europe

- Personelle Führung der 42 Mitarbeiter
- Verantwortlich für den Aufbau der Ländergesellschaft in der Schweiz
- Aufbau der Strategie in der Ortel Mobile Group Europe
- Verantwortlich für Operations und Kundendienst
- Verantwortlich Marketing and Sales
- Führen der Finanzabteilung in Zusammenarbeit der Gruppe
- Verantwortlich für P&L in der Schweiz
- Aktive Kundenbasis von über 60'000 in der Schweiz nach 12 Monaten
- Aufbau von über 6500 POS in der Schweiz
- Verkauf der Unternehmung Ortel Mobile Switzerland GmbH an private Investoren nach einem Jahr

Jan 10 - Sept 11 **Act's GmbH, Bern**
Managing Director

- Personelle Führung von 12 Mitarbeiter
- Selbständiger Berater, Projektleiter und Entwickler u.a. für KPN Holland
- in den Bereichen: Personalentwicklung, POS Konzepte, Business Development, Prozesse und Effizienz in der Unternehmensstruktur
- Sales Konzepte und Entwicklung von Distributionskanälen u.a. für Sunrise
- Neue Digital Signage Konzepte für digitale Werbung am POS der SBB
- Betreuung der Musikplattform 4-heads.ch (Web Shop für den Verkauf de Produkte von Schweizer Musiker: Gölä, Tony Sieber, Kelta , Piolam, Christian Tschanz, Roberto Brigante und Stefan Heimoz)
- Management des Projektes Kelta / Piolam, (PR, Konzerte, Vertrieb) u.a. Konzerte

Art on Ice und Thunfest.

Feb 07 - Dez 09 **Lebara Mobile, Oerlikon**
Sales Director
Mitglied der Geschäftsleitung

- Personelle Führung der 117 Mitarbeiter im Verkauf in 3 Bereichen (Multikulturelle Kommunikation mit 13 verschiedenen Nationalitäten)
- Verantwortlich für den Aufbau der Unternehmung mit dem Fokus auf die Distribution in der Schweiz
- Direktverkauf
- Fachhandel
- Retail
- Mitverantwortlich für P&L im Unternehmen
- Akquisition von über 200'000 Kunden in 2,5 Jahren
- Umsatz von über CHF 75 Mio. im 3. Geschäftsjahr
- Erreichung Break-even nach 26 Monaten

Nov 06 - Feb 07 **Swiss Economic Forum GmbH, Thun**
COO

- Personelle Führung von 8 Projektmitarbeiter
- Planung des Swiss Economic Forums 2007
- Einführung SAP
- VIP-Einladungen
- Hauptverantwortlicher für Sponsoren und Gönner

2000 - 2006 **Orange Communications SA, Lausanne / Zürich / Biel**
Leiter Trade Marketing und Mitglied des Senior Managements, Stufe Direktor
Channel Marketing Manager
Business Development Manager
Key Account Manager Retail / Fachhandel

- Personelle Führung der Abteilung Trade Marketing mit 12 Mitarbeitern, zusätzlich verantwortlich für 10 externe Sales Trainer und über 50 temporäre Promotoren
- Budgetverantwortung von 24 Millionen CHF / Jahr OPEX sowie 20 Millionen CHF CAPEX / Jahr
- Projekt Management: u.a. die strategische Ausrichtung der Distributionskanäle in der Schweiz, inkl. Vertriebsstruktur und Einführung eines indirekten B2B-Kanals.
- Aufbau eines Retailmarketing- Programmes.
- Einführung einer Retailplattform für Inserate und Support
- Promotion Management: Umsetzung sämtlicher BTL-Werbung von Orange Schweiz, in allen Retail-Kanälen der Schweiz
- Point of Sales Management: Bewirtschaftung der Point-of-Sales Werbematerialien in allen Verkaufsstellen der Schweiz
- Ladenbau: Entwicklung und Projektleitung des neuen Ladenbau-

konzeptes, inkl. entsprechender Segmentierung, welche als Benchmark der Orange Gruppe dienen, u.a. Eröffnung von 45 Orange Centers gebaut in 3 Jahren, davon 23 in 3 Monaten (2003)

- Leiter Ausbildung: Entwickeln und Umsetzen eines nationalen Zertifizierungs- und Ausbildungsprogramms für Orange Sales-Mitarbeiter (Skills- und Fachausbildung)
- Key Account Management: Best Selling Product mit Interfunk
- (70'000 neue Kunden in 2 Monaten), Gewinnung neuer
- Vertriebspartner, u.a. Mobitelgruppe, ECS Phonehouse

1999 – 2000 **Radio Emme AG, Langnau i.E.**
Verkaufsleiter und Co-Geschäftsleiter

- Personelle Führung: 25 Vollzeitstellen (32 Angestellte)
- Geschäftsführung: u.a. Turnaround in 6 Monaten (positives EBITA Ergebnis), Re-Branding und neue Positionierung der Radiostation
- Verkaufsleitung: u.a. Langzeitverträge mit nationalen Retailers
- Eventorganisation (u.a. Gölä Konzert Chemmeribode)und Aussen Einsätze mit dem Sendewagen

1998 - 1999 **Microspot AG (Coop), Jegensdorf**
Regionaler Verkaufsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung

- Personelle Führung: 13 Verkaufsstellen / 42 Mitarbeiter,
- u.a. Gebiet mit vielen Neubesetzungen optimiert, Gebiet Basel umstrukturiert.
- Neues Aktionskonzept für Produkte

1993 - 1998 **Sony (Schweiz) AG, Schlieren**
Gebietsleiter Verkauf Unterhaltungselektronik Detailhandel Kanton Bern

- Projekt Management: Einführung des Sony Center-Konzeptes,
- Eröffnung des weltweit ersten Digital World Shop von Sony,
- Projektleiter für die Re-Positionierung einer Produktlinie und daraus Gewinn von Marktanteilen zur Nr.1 in der Schweiz
- Account Management: Regionale Vertriebsstruktur mit Fachhandels-Partnern und kontinuierlich hohem Marktanteil
- Budgetverantwortung von 13 Millionen CHF Umsatz

1992 - 1993 **Amadeus AG, Interlaken**
Verkauf Aussendienst

- Projekt Management: B2B Projekte im Bereich Satelliten Anlagen und Hotelsystemen

1990 - 1992 **Hifi + Disco Shop AG, Thun**
Geschäftsführer und Mitinhaber der Firma

- Personelle Führung: 4 Mitarbeiter
- Projekt Management: u.a. Einrichtung von Hotelanlagen mit Beschallungsanlage und TV-Installationen in Frankreich
- Gewinn Pitch zum Bau eines Sendewagens für Lokalradio Radio BE

- Lieferant und Dienstleister für Veranstalter wie Kursaal Bern, Gurten Festival, Thunfest, Schweizermeisterschaften Skiakrobatik und Selve Areal

1990 - 1990 **Sertech AG, Ittigen**
Betriebsfachmann

- Service Technik HLK in grossen Hotels, Warenhäusern und Bergbahnen im Berner Oberland
- Service von Schnitzelfeuerungen in Hotels

1988 - 1990 **Ascom Hasler AG, Bern**
Telefonmonteur im Aussendienst in der ganzen Schweiz

- Teamleiter bei grossen TVA-Projekten mit bis zu 10 Monteuren
- Mitarbeit bei der Verlegung der ersten Glasfaserkabel in der Schweiz
- Projektmitarbeit

Hobbies

Leidenschaftliches Kochen und neue Gerichte entdecken und Wein geniessen.
Mit meiner Partnerin und den Kindern Biken, Wandern und Skifahren in den Bergen.
Spannende Krimis lesen.
Dudelsack, Saxophon und irische Flöte spielen.

Referenzen

Gerne sende ich Ihnen meine Referenzen auf Anfrage zu