

CURRICULUM VITAE

◆ DATOS PERSONALES

Nombre Apellidos Bruno Wiget
Domicilio Barcelona, España
Teléfono Móvil: +34 649 375 875
Correo electrónico wiget@bruno-wiget.net
Web www.bruno-wiget.net
Fecha de nacimiento 23 de Junio de 1967
Nacionalidad Suiza



◆ FORMACIÓN ACADÉMICA

2002 - 2006 Master of Business Administration (M.B.A)
GSBA Graduate School of Business Administration (Zurich)
(desde 2010: Lorange Institute of Business Zurich)
1983 - 1986 Formación profesional comercial en Weinfelden
1980 - 1983 Escuela secundaria en Weinfelden
1974 - 1980 Escuela primaria en Märstetten
1972 - 1974 Preescolar en Märstetten

◆ IDIOMAS

Alemán Lengua materna
Castellano Escrito y hablado (DELE)
Inglés Escrito y hablado (TOEFL y GMAT)
Francés Básico
Catalán Estoy estudiando

◆ FORMACION CONTINUADA

EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración), Barcelona 07.02.2009 - 04.07.2009
Gestión Financiera (Costes, análisis económico financiero, presupuestos
Introducción a las finanzas)

Escuela Internacional de Idiomas, Barcelona 05.07.2004 - 30.07.2004
Catalán – Curso intensivo

Open English Academy, Sant Feliu de Guixols 13.12.2000 - 22.02.2001
Inglés – Curso intensivo especial y curso individual para TOEFL y GMAT

Malaca Instituto, Málaga 03.07.2000 - 21.07.2000
Castellano – Curso intensivo especial y curso individual

Malaca Instituto, Málaga 07.07.1997 - 05.12.1997
Castellano – Curso intensivo especial Instituto Cervantes, DELE básico
Diploma de Español como Lengua Extranjera

Management Zentrum St. Gallen, St. Gallen 1994 - 1995
Formación profesional para cuadros de SFS Stadler AG, Heerbrugg

NSF / IFKS Frauenfeld, Frauenfeld 01.04.1993 - 31.03.1994
Formación profesional para ejecutivos, "Höheres Wirtschaftsdiplom" IFKS

◆ EXPERIENCIA PROFESIONAL

BW strategist & coach, Barcelona, www.bruno-wiget.net

actual

Fundador y Gerente

Empresa que se enfoca hacia la gestión del marketing y del cambio en los procesos (change management) de almacenes / logística, con especial atención en la reorganización y optimización de:

- Marketing tradicional vs. Neuromarketing / Consumer Neuroscience
- Marketing tradicional vs. Marketing Político
- Soporte de la dirección general (General Management Support)
- Gestión de datos (Data Management)
- Gestión del flujo de los procesos y trabajos (Process and Workflow)
- Gestión del almacén y los piezas en Stock (Inventory / SKU Management)
- Cadena de valores (Value Chain Management)
- Cadena de suministros (Supply Chain Management)

Escola Universitària MEDITERRANI, Barcelona, www.mediterrani.com

actual

(centro adscrito a la Universidad de Girona)

Dozent

Universidad especializada en Marketing y Turismo

- Marketing tradicional vs. Neuromarketing / Consumer Neuroscience
- Marketing tradicional vs. Marketing Político
(los dos asignaturas en Inglés)

Sociedad Suiza de Barcelona, Barcelona, www.clubsuizobarcelona.com

actual

Presidente (trabajo voluntario)

Service Palmera WEWI S.L., Barcelona, www.servipalmera.com

05.2012 - 03.2017

Co-fundador y co-dueño, administrador

Empresa que ofrece tratamientos oficiales y profesionales para palmeras contra la plaga del picudo rojo y de la paysandisia.

Müller Martini Ibérica SAU, Sant Joan Despi, www.mullermartini.com/es

04.07.2006 - 31.07.2010

Jefe Departamento Logística (SCM) Recambios y Procesos internos

R.R.H.H. / Liderazgo

- Elaboración del sistema de evaluación interna del personal
- Responsable de la evaluación continuada e individual del personal (motivación, liderazgo, coaching, penalización, charlas periódicas, etc.)
- Selección y formación de los diferentes IT - Key Users de todos los departamentos
- Comunicación interna a nivel internacional con otras sedes para evaluación, comparación y gestión del cambio
- Creación y desarrollo de manuales para todos los procesos internos (IT y comunicación)
- Presentación de los objetivos del departamento a sus trabajadores ("gestión del miedo", liderazgo)
- Desarrollo de estructuras y responsabilidades para cada trabajador y descripción detallada de cada trabajo (manual de descripción de puestos y organigrama general y detallado)
- Gestión de comunicación / información interna y externa (empleados, clientes, proveedores)
- Reorganización de los turnos del trabajo e implementación de un servicio de emergencia (mejora del servicio al cliente)

Técnico / Procesos

- Optimizar los procesos del almacén (físicamente y técnicamente) y la gestión de los datos importantes como: movimiento del Stock, valor del Stock, amortización
- Responsable proyecto para la integración del nuevo sistema ERP Microsoft Dynamics (Navision 4.0.2), llevado a cabo en 6 meses, fecha inicio 01/01/2009
- Reorganización los procesos logísticos (In – and Outbound); e.j. Paperless Picking, conexión ERP – Kardex, implementar un sistema de compras semiautomático (prox. paso automático)
- Desarrollar e implementar procesos modernos del flujo de datos y del trabajo (SCM)
- Implementación de un sistema de valoración del trabajo (RRHH)
- Integración del almacén de MM Portugal al de MM España (Stock y procesos) - conectar MM España con MM Alemania (SAP - Navision y datos Stock)
- Designado nuevo CFO / COO por el anterior Director General

◆ EXPERIENCIA PROFESIONAL

Silca Key Systems, S.A. Barcelona, www.silca.es/
Consultor

15.01.2006 - 30.06.2006
01.03.2005 - 31.05.2005

R.R.H.H. / Liderazgo

- Creación y desarrollo de manuales para los procesos internos (IT recambios)
- Comunicación, liderazgo y gestión del trabajo en equipo
- Desarrollo de estructuras y responsabilidades, y descripción detallado del trabajo del departamento de logística / almacén
- Gestión de comunicación / información interna y externa (trabajadores, clientes, proveedores)

Técnico / Procesos

- Desarrollo e implementación nuevo sistema de tarifas sobre AS400
- Optimizar la gestión de los pedidos y remanentes y la organización logística
- Diseñar la conexión de datos de los clientes y productos (optimizar el datapool) para mejorar la calidad interna del trabajo

Pro Esports Gel, Barcelona

2005 - 2007

Co-fundador y co-dueño

- Evaluación de lugares (ciudades) para la construcción de pistas de hielo
- Responsable para los documentos del proyecto y un business plan detallado

acs ag, www.acs-ag.ch/

01.05.2002 - 30.04.2004

Marketing Manager y jefe de la contabilidad

R.R.H.H. / Liderazgo

- Elaboración del sistema CRM
- Desarrollo de estructuras (normas) para que los técnicos / programadores generaran manuales (entendibles para los clientes)
- Gestión de comunicación / información interna y externa (empleados, clientes, proveedores)

Técnico / Procesos

- Desarrollar e implementar un plano de marketing
- Preparación y organización de actividades del marketing con los puntos esenciales OEE (Overall Equipment Effectiveness), Food Safety y Traceability (Track and Trace)
- Buscar y evaluar nuevos segmentos de actividades y organización de actividades para clientes

GSBA (Graduate School of Business Administration), www.gsba.ch/

2002 - 2006

Curso M.B.A. / Miembro de un grupo de consultores

Además del proceso formativo del M.B.A. fueron desarrollados proyectos reales (living cases) para las siguientes empresas:

| Cliente | Curso | Tema |
|---------------------|---------------------------|--------------------------------------|
| • Aesculap | Corporate Strategy | Protect Global Position |
| • FUJIFILM | MIS/IT | Outsourcing Hardware y Software? |
| • Holcim | Marketing | Channel Marketing |
| • Swiss Parcel Post | OM-Logistics | Becoming more Competitive |
| • Fürstenberg | Finance | Controlling incl. Balanced Scorecard |
| • EFD* | HRM | Shared Service Centre |

* = Departamento de finanzas del Gobierno Suizo; elegido como mejor jefe del equipo del curso HRM

- Thesis: New Ice Rinks in Catalunya, a business opportunity or just a bad idea?
Tutor: Prof. Dr. Hemant Rustogi (GSBA Zurich y University of Tampa)

DTI AG, acs ag, Convera AG, (Grupo de empresas), Wil, www.dti.ch/

01.07.2001 - 31.10.2001

- Trabajo temporal en el Departamento de Contabilidad y Marketing

◆ **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

Volg Konsumwaren AG, Winterthur, www.volg.ch/

10.02.1998 - 30.11.2000

Product Manager, sector Nonfood

R.R.H.H. / Liderazgo

- Elaboración del sistema de evaluación interna del personal
- Motivación, liderazgo, coaching, penalización, charlas periódicas, etc.
- Gestión de comunicación / información interna y externa (empleados, clientes, proveedores)
- Reorganización de los procesos internos del compra para facilitar el trabajo en del Dept. entrada

Técnico / Procesos

- Organización de grupo de productos: Nonfood en total 1'500 artículos
- Planificación de promociones y rebajas con la industria (P&G, Henkel, Unilever, etc.)
- Optimizar la contribución (cuota) de los proveedores principales
- Lograr las normas cualitativas y cuantitativas como: beneficio, volumen de ventas, margen de tienda, movimiento de almacén
- El volumen de ventas de ca. Sfr. 40 Mío. (ca. EURO 27 Mío.)
- Reorganización de datos de productos y lanzar el SCM (Supply Chain Management)

SFS Steiner, Frauenfeld, www.sfsunimarket.biz/

01.05.1992 - 30.06.1997

Director territorial / jefe de la sección de herrajes

E.+H. Einkauf und Lager AG, Winterhur / Däniken, www.eh-services.ch/

01.11.1990 - 29.02.1992

Product Manager, artículos de ferretería – herrajes

17.11.1986 - 28.02.1990

Home Hardware Stores Ltd, www.homehardware.com/

01.03.1990 - 30.09.1990

Prácticas Profesionales en Canada

◆ **EXPERIENCIA DOCENTE**

Mediterrani Escola Universitàri, Barcelona, www.mediterrani.com

actual

(Centro adscrito a Universidad de Girona)

Docente; Asignatura: "Neuromarketing / Consumer Neuroscience"

Licenciatura: Marketing / Idioma: Inglés

| Topics | |
|--|-----------------------------|
| (Basis; "Introduction to Neuromarketing & Consumer Neuroscience." Dr, Thomas Z. Ramsøy and "Buy-ology, Truth and Lies About Why We Buy" Martin Lindstrom | |
| • Introduction | • Brain |
| • Senses & Perception | • Attention & Consciousness |
| • Emotions & Feelings | • Learning & Memory |
| • Wanting, Liking & Deciding | • NeuroMarketing Toolbox |
| • Consumer Aberrations | |

Docente; Asignatura: "Marketing Político"

Licenciatura: Marketing / Idioma: Inglés

| Topics | |
|---|--|
| (Basis; "Political Marketing, Principles and Applications" Jennifer Lees-Marshment and "Political Marketing; Theoretical and Strategic Foundations." Wojciech Cwalina, Andrezej Falkowski, Bruce I. Newmann | |
| • Introduction | • Political Strategy |
| • Political market research | • Political Branding |
| • Internal political marketing | • Static political marketing communication |
| • Relational and interactive PMC | • Political delivery marketing |
| • Political marketing and democracy | |

◆ EXPERIENCIA DOCENTE

UPF Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, www.upf.edu

22.09.2010 - 01.12.2010

Docente invitado; Asignatura: "Marketing estratégico y operacional aplicado"

Licenciatura: Publicidad y Relaciones Públicas / Idioma: Inglés / Asistencia: 52 alumnos

Coordinación: Dra. Iréne Garcia Medina

| Topic | Case |
|--|--|
| • Market-Oriented Strategic Planning | • Walmart (Germany) vs. Volg Switzerland |
| • Strategic Brand Management | • Crest Toothpaste (Switzerland vs. Rest of the World) |
| • Distribution | • P&G vs. SAP vs. MüllerMartini |
| • Pricing | • P&G vs., SAP, Oracle, Microsoft vs. MüllerMartini |
| • Main Case; Product, Price and Place | • Swiss-Watch Crises (Japan vs. Switzerland) |
| • Analyzing Industries and Competitors | • Spain Tourism) |

◆ CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

MS-Office, MS Dynamics Navision, AS 400, SAP

◆ CONOCIMIENTOS ESPECIALES

EDI, Intranet, Supply Chain Management, ECR, Benchmark analysis (KPI, Best Practice, OEE), CRM

◆ HOBBIES / TRABAJO VOLUNTARIO

- Hockey sobre hielo (miembro veteranos F.C. Barcelona), leer, viajar

◆ REFERENCIAS

- Bárbara Sagnier Poch, Gablama S.L..
- Raymond Fontao, SILCA S.p.A; Tel: +34 600 448 220
- Igor Visintin, Denner AG, Tel: +41 79 448 37 57