

CURRICULUM VITAE

◆ PERSÖNLICHE DATEN

Vorname Name Bruno Wiget
Adresse Barcelona, Spanien
Telefon Mobil: +34 649 375 875
Email wiget@bruno-wiget.net
Web www.bruno-wiget.net
Geburtsdatum 23. Juni 1967
Nationalität Schweiz



◆ AUSBILDUNG

2002 - 2006 Master of Business Administration (M.B.A.)
GSBA Graduate School of Business Administration (Zürich)
(seit 2010: Lorange Institute of Business Zürich)
1983 - 1986 Kaufmännische Berufsschule Weinfelden
1980 - 1983 Sekundarschule Weinfelden
1974 - 1980 Primarschule Märstetten

◆ SPRACHEN

Deutsch: Muttersprache
Spanisch: Wort und Schrift (DELE Basico)
Englisch: Wort und Schrift (TOEFL, GMAT)
Französisch: Grundkenntnisse
Catalán: am Lernen

◆ WEITERBILDUNG

EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración), Barcelona 07.02.2009 - 04.07.2009
Leitung Finanzen (Kosten, Finanzanalyse, Budgetberechnungen)
Einführung in das Spanische Finanzwesen

Escuela Internacional de Idiomas, Barcelona 05.07.2004 - 30.07.2004
Catalán – Intensiv Sprachkurs

Open English Academy, Sant Feliu de Guixols 13.12.2000 - 22.02.2001
Englisch - Spezialintensivkurs und Privatstunden / TOEFL und GMAT Vorbereitung

Malaca Instituto, Málaga 03.07.2000 - 21.07.2000
Spanisch - Spezialintensivkurs und Privatstunden

Malaca Instituto, Málaga 07.07.1997 - 05.12.1997
Spanisch - Spezialintensivkurs
Instituto Cervantes, Abschluss DELE Basico (Diplomas de Español como Lengua Extranjera)

Management Zentrum St. Gallen, St. Gallen 1994 - 1995
Kaderausbildung SFS Stadler AG, Heerbrugg

NSF / IFKS Frauenfeld, Frauenfeld 01.04.1993 - 31.03.1994
Managementausbildung, "Höheres Wirtschaftsdiplom" IFKS

◆ BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

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

aktuell

Gründer und Geschäftsführer

Eine Firma welche sich verstärkt auf das Marketing und auch Lager / Logistikprozesse konzentriert, speziell mit der Fokussierung auf:

- Marketing traditional vs. Neuromarketing / Consumer Neuroscience
- Marketing traditional vs. Marketing in der Politik (politisches Marketing)
- General Management und Marketing Support
- Daten Management (Basisdaten und Wissen)
- Lagermanagement (Wert, Umschlag, Abschreibungen, etc.)
- Prozess- und Datenfluss / Liefer - Wertschöpfungskette (Supply - Value Chain Management)
- CRM-, Business Intelligence Management und Benchmark Analysen

Escola Universitària MEDITERRANI, Barcelona, www.mediterrani.com

aktuell

(Zentrum der Universität von Girona)

Dozent

Universität mit Spezialisierung auf Marketing und Tourismus

- Marketing traditional vs. Neuromarketing / Consumer Neuroscience
- Marketing traditional vs. Marketing in der Politik (politisches Marketing)
(beide Kurse in Englisch)

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

aktuell

Präsident (freiwillige Arbeit)

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

05.2012 - 03.2017

Co-Gründer und Co-Inhaber

Ein Unternehmen das professionelle und zugelassene Behandlungen für Palmen zur Bekämpfung der Plage des roten Rüsselkäfers (Picudo rojo) und des Nachtfalters (paysandisia) anbietet.

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

04.07.2006 - 31.07.2010

Verantwortlich für Logistik (SCM) Ersatzteile und interne Prozesse

Führung (Leadership)

- Entwicklung eines Systems zur Beurteilung der Mitarbeiter (Qualifikation)
- Verantwortlich für die permanente Weiterentwicklung der ganzen Abteilung als auch des einzelnen Mitarbeiters (Motivation, Führung, Coaching, regelmässige Gespräche, etc.)
- Auswahl und Ausbildung der IT – Key User aus allen Abteilungen
- Interne Kommunikation mit anderen internationalen Gesellschaften (u.a. Change Management)
- Erstellung und Entwicklung von Handbüchern für alle Prozesse (IT und Kommunikation)
- Präsentation und Vorgabe der Ziel für Abteilung und Mitarbeiter (“Angst Management“ Führung)
- Entwicklung von Strukturen und Verantwortlichkeiten für jeden Mitarbeiter und die Erstellung von detaillierten Stellenbeschreibung (Arbeitsbeschreibungen, allgemeine und detaillierte Organigramme)
- Kommunikations- und Informationsaustausch (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten)
- Reorganisation der Dienstzeiten sowie Einführung eines Notfall-Kundenservice

Ablauf / Prozesse

- Optimierung der Arbeitsabläufe im Warenlager (physisch und technisch) und auch der entsprechenden Kennzahlen wie; Lagerumschlag, Lager – Inventarwert, Abschreibungen, etc.
- Projektleiter Intergration ERP – System, Microsoft Dynamics (Navision 4.0.2), Zeitvorgabe 6 Monate, Inbetriebnahme 01/01/2008
- Reorganisation der Logistikprozesse (In – Outbound), z.B. Papierloses Rüsten, Anbindung ERP – Kardex, Einführung eines halb-automatischen (Zukunft automatisch) Bestellsystems
- Implementierung moderner Arbeits- und Datenablauf Prozesse (SCM)
- Einführung eines Systems zur Mitarbeiter - Qualifikation (HRM)
- Integration des Lagers von MM Portugal in MM España (Stock und Prozesse) – VPN Verbindung MM Ibérica zu MM Alemania (SAP - Navision y Lager- und Preisdaten)
- Designiert per 01.04.2009 als neuer CFO / COO (vom ehemaligen Generaldirektor)

◆ BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

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

15.01.2006 - 30.06.2006
01.03.2005 - 31.05.2005

Führung (Leadership)

- Entwicklung eines Systems zur Beurteilung der Mitarbeiter (Qualifikation)
- Erstellung und Entwicklung von Handbüchern für alle Prozesse (IT und Lager)
- Kommunikation, Führung und Leitung von Arbeiten in Gruppen (Teamwork)
- Entwicklung von Strukturen und Verantwortlichkeiten und Erstellung von detaillierten Arbeitsbeschreibungen für die Logistik / Lagerabteilung
- Kommunikations- und Informationsaustausch (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten)

Ablauf / Prozesse

- Entwicklung und Einführung eines neuen Preissystem (Basis IBM AS400)
- Optimierung des Bestellwesens und Ablauf der Bestellungen
- Überarbeitung der internen Logistik (In- and Outbound)
- Architektur zur notwendigen Vernetzung von Kunden- und Produktdaten (Optimierung Datenpool) um die interne Qualität zu verbessern

Pro Esports Gel, S.L., Barcelona, www.proesportsgel.com
Co-Gründer und Co-Inhaber

2005 - 2007

acs ag, Wil, www.acs-ag.ch/

01.05.2002 - 30.04.2004

Marketing Manager und gesamte Administration

Führung (Leadership)

- Einführung CRM – System
- Entwicklung von Strukturen (Normen) zur Erstellung der Kunden-Handbücher "kundentauglich"
- Kommunikations- und Informationsaustausch (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten)

Ablauf / Prozesse

- Entwicklung und Einführung eines Marketingplanes
- Vorbereitung und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Evaluation von neuen Marktgebieten und –Segmenten zur Implementierung von OEE (Overall Equipment Effectiveness), Food Safety y Traceability (Track and Trace)

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

2002 - 2006

M.B.A. Ausbildung / Mitglied eines Beraterteams (Living cases)

Ein wichtiger Bestandteil der M.B.A. Ausbildung war die Bearbeitung von existierenden Projekten / Aufgabenstellungen (Living cases) für folgenden Unternehmen:

Kunde	Kurs	Thema
• 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

- * = Eidgenössisches Finanzdepartement; Wahl zum besten Teamleader des HRM-Kurses
- Masterthese: New Ice Rinks in Catalunya, a business opportunity or just a bad idea?
Betreuer: Prof. Dr. Hemant Rustogi (GSBA Zürich und University of Tampa)

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

01.07.2001 - 31.10.2001

- Temporäre Anstellung / Administration und Marketing

◆ **BERUFLICHE ERFAHRUNGEN**

Volg Konsumwaren AG, Winterthur, www.volg.ch/
Product Manager, Bereich Nonfood

10.02.1998 - 30.11.2000

Führung (Leadership)

- Entwicklung eines Systems zur Beurteilung der Mitarbeiter (Qualifikation)
- Motivation, Führung, Coaching, regelmässige Gespräche, etc
- Kommunikations- und Informationsaustausch (Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten)
- Reorganisation der internen Kommunikation Einkauf – Wareneingang – Lager

Ablauf / Prozesse

- Gestaltung Near- und Nonfood Festtags-Sortiment, total ca. 1'500 Artikel, Verantwortlichkeit für ein Umsatzvolumen von ca. Sfr. 40 Mio.
- Optimierung der Marketingleistungen (Lieferanten – Investitionen)
- Festlegung der Aktionsplanung in Zusammenarbeit mit der Industrie (P&G, Henkel, Unilever ...)
- Erreichung der qualitativen Ziele (Umsatz, Ertrag, Marge, Lagerumschlag)
- Reorganisation des Datenstammes und Einführung eines SCM (Supply Chain Management)
- Führung und Überwachung der Artikeldisposition

SFS Steiner, Frauenfeld, www.sfsunimarket.biz/
Standortleiter / Leiter Beschlägeabteilung

01.05.1992 - 30.06.1997

E.+H. Einkauf und Lager AG, Winterthur, Däniken, www.eh-services.ch/
Product Manager, Eisenwaren und Beschläge

01.11.1990 - 29.02.1992
17.11.1986 - 28.02.1990

Home Hardware Stores Ltd, St. Jacobs, www.homehardware.com/
Praktikant / Englisch Sprachaufenthalt in Canada

01.03.1990 - 30.09.1990

◆ **LEHR- / DOZENTENERFAHRUNGEN**

Escola Universitària MEDITERRANI, Barcelona, www.mediterrani.com
(Zentrum der Universität von Girona)

aktuell

Dozent "Neuromarketing / Consumer Neuroscience"

Studienfach: Marketing / Sprache: Englisch

Topics	
(Basis; "Introduction to Neuromarketing & Consumer Neuroscience." Dr, Thomas Z. Ramsoy 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	

Dozent "Marketing in der Politik (politisches Marketing)"

Studienfach: Marketing / Sprache: Englisch

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	

◆ LEHR- / DOZENTENERFAHRUNGEN

UPF Universität Pompeu Fabra, Barcelona, <http://www.upf.edu>
Gast – Dozent, Kurs "Strategisches und operatives Marketing"

22.09.2010 - 01.12.2010

Studienfach: Werbung und PR / Sprache: Englisch

Leitung: Dra. Irène 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)

◆ INFORMATIK

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

◆ SPEZIELLE KENNTNISSE

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

◆ HOBBIES / EHRENAMTLICHE TÄETIGKEIT

- Eishockey (Mitglied Veteranen des F.C. Barcelona), Lesen, Reisen

◆ REFERENZEN

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