

LEBENS LAUF

ALLGEMEINE DATEN

Peter Meierhofer

geb. 22.05.1950

verheiratet, zwei Kinder, die ihr Studium absolvieren

Büro- und Privat-Adresse:

Peter Meierhofer, lic. oec. HSG

E: Apartado de Correos 92, E-03189 Orihuela Costa

CH: Lindenhofstrasse 5, Postfach, CH-9630 Wattwil

Tel./Fax Schweiz: 071 950 28 70

Spanien: +34 966 791 829

Mobile: +34 629 614 694

e-mail: pmeierhofer@outplacement50plus.com

Website: www.outplacement50plus.com



Schul- und Ausbildung

- Primarschule Winterthur
- Gymnasium Winterthur
- Hochschule für Handels- und Sozialwissenschaften St. Gallen, Absatzwirtschaft und Handel
- Abschluß als **lic. oec. HSG**

Berufsbegleitende Weiterbildung

- Direktionsausbildung Mercuri Goldmann Kurs 1: **Erfolgreich verkaufen** (1 Woche), Kurs 2: **International Business Negotiations** (1 Woche)
- Fachausbildung **Direct Marketing** (3 Mte)
- **Managementseminare** (Projektmanagement, Praxisorientierte Betriebswirtschaft, Personalentwicklung, Business-English; Betriebspsychologie)
- Internationales Marketing
- Gründung eines Beratungsunternehmens: 12 Jahre Strategie- und Marketingberatungen sowie Research auf den Feldern Strategie, Marketing und Innovation
- Outplacementberatung im Selbststudium

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (verhandlungssicher)
Italienisch, Spanisch und Französisch (konversationstauglich)

Computer / Internet

MS-Office

Militär

1971 Kpl
1972 Lt
1977 Oblt

Sonstiges

Mehr als 60 Veröffentlichungen in Fachpublikationen, Vorträge und vereinzelte Auftritte als Dozent.

Aufbau eines Expertensystems „Strategie-Checkup“

Buchautor: DIE KUNST DES ÜBERLEBENS - Vom Marketing zur marktgerechten Unternehmensführung, ISBN 3-936179-18-2 Veröffentlichung April 2006

BERUFSERFAHRUNG

- 06/2008 **Aufbau der ersten Outplacement Beratung für über 50-Jährige****
Gründung und Aufbau des Projektes OUTPLACEMENT50PLUS, der ersten Schweizer Outplacement Beratung für Arbeitgeber, die ihr Trennungsmanagement verbessern wollen und für Fach- und Führungskräfte der Generation 50plus, die sich beruflich neu orientieren müssen. Die Geschäftsidee wird im Testmarkt Schweiz getestet und später in eine Firma mit einem arbeitsteiligen Partnersystem überführt, welches die deutschsprachigen Märkten bedient.
Position: Inhaber und Geschäftsführer
- 01/2007 **Aufbau der Plattform www.freizeitseminar.com****
Aufbau von FREIZEITSEMINAR als erste Plattform für die berufliche Neuorientierung von Executives und Professionals ab 50 Jahren. FREIZEITSEMINAR steht für die langfristige Gesundheit von Führungskräften und Unternehmen. Angeboten werden Evolutionsberatungen, Auszeiten, Seminare und Incentivereisen. Erster Anbieter von Incentives für die Weiterbildung. Pionier im Bereich Evolutionsberatungen für Unternehmen und Führungskräfte, die sich nachhaltig entwickeln wollen.
Position: Inhaber und Geschäftsführer
- 07/2006 **Verkauf von netmarketing****
Verkauf von netmarketing. Aufbau einer Zusammenarbeit mit der Firma.
- 04/2003 **Umpositionierung von netmarketing****
Idee: Die netmarketing group ag verhilft Unternehmen mit temporärem Handlungsbedarf auf den Feldern Geschäftsführung, Strategie, Marketing und Innovation rasch und kostengünstig zur erforderlichen Management- und/oder Beratungskapazität. Bewährte Teams von Managern auf Zeit, Beratern und Experten sind sofort verfügbar und wirksam.

Position: VR-Präsident, Mehrheitseigner und Geschäftsführer

01/2000 Gründung der netmarketing group ag, Zug

Idee: Schlanke Kopfzentrale für Kompetenz-Netzwerk

Geschäftsfelder: Strategie- und Marketingberatung, Kundenorientierte

Unternehmensführung, Strategisches Management, Offensives Marketing

Fokus: Systemzentrale für das Franchisesystem, das Franchisenehmer rekrutiert, ausbildet, ausrüstet und betreut. Research-Tätigkeit.

Position: VR-Präsident, Mehrheitseigner und Geschäftsführer

07/1997 Gründung der netmarketing forum GmbH, Zürich

Ziel: Aufbau eines Franchisesystems für professionelle Marketingberatung.

Schaffung rechtliche Dokumente, Aufbau Beratungskonzept, Marke, Verträge, Rekrutierungssystem, System-Integration, Betriebshandbuch, Aus- und Weiterbildung, Werbemittel.

Resultat: Insgesamt habe ich sieben Franchisenehmern zur Selbständigkeit verholfen.

Erfolgsquote: 86%

Position: Mehrheitseigner und Geschäftsführer

06/1994 Tätigkeit als selbständiger Marketingberater und Interimsmanager

Mandate: Unter anderen 7 Monate als Mitglied der Geschäftsleitung der **CS Columna** für den Bereich Marketing zwecks Durchführung der Fusion mit den Vorsorgeaktivitäten der Schweizerischen Volksbank, Projekte für die Expertisa aus dem Winterthur-Konzern, usw.

03/93 – 06/94 Departementsleiter Marketing der SECURA, Versicherung, Zürich

Als Mitglied der Geschäftsleitung für das Departement Marketing zuständig für die Führung des Aussendienstes über die Regional-Marketingleiter, Planung, Durchführung und Überwachung der Marktbearbeitung, Vorbereitung von Entscheiden im Unternehmens- Marketing- und Verkaufsbereich, Mitwirkung bei der Sortimentsgestaltung und Leitung der Marketing-Abteilungen und des Direct-Marketing-Bereichs.

Leistung: Erhöhung der Prämien-Einnahmen 1993 im Leben-Geschäft um 37,2% bei einem Marktwachstum von 7,2%

Mitarbeiterzahl insgesamt 630

1990-1993 CS LIFE, Zürich

Aufbau der ersten bankeigenen Versicherungsgesellschaft

Die CS Life wurde als Lebensversicherungsgesellschaft von der CS-Holding gegründet und war eine Schwestergesellschaft der Schweizerischen Kreditanstalt. In der Funktion Leiter Marketing zuständig für einheitliches Erscheinungsbild, Marketingkonzept, Manual für die Erstausbildung, konkrete Verkaufsförderungsprogramme, Verkaufshilfsmittel, Werbemittel wie Broschüren und Prospekte sowie für ein flankierendes Incentive- und Public Relations-Programm. Die konzipierte Marktbearbeitung wurde von der SKA sehr gut aufgenommen. Per 1. Januar 1991 Ernennung zum **Mitglied der Direktion**.

Resultat: Hervorragender Verkaufserfolg im Geschäftsjahr 1991 mit einem PV von CHF

290 Mio (Marktanteil CH von 5% im Einzelhandelsgeschäft).

Nach dem Ausscheiden des für den Verkauf zuständigen Geschäftsleitungsmitgliedes zusätzliche und interimistische Übernahme des Verkaufs über die CS sowie über externe Vertriebspartner. Regelmässige Teilnahme an den Sitzungen der CS-Life Geschäftsleitung.

Resultat: Auch in 1992 hervorragender Marketing- und Verkaufserfolg.

1987-1990 SCHWEIZERISCHE KREDITANSTALT Vorsorgestiftung 2. Säule

Tätigkeit als Marketing- und Verkaufleiter mit Standort Zürich und St. Moritz. Aufbau eines professionellen Marketings; Integration in das Marketing der Schweizerischen Kreditanstalt. Ernennung zum **Handlungsbevollmächtigten** per 1. März 1988, zum **Prokuristen** per 1. April 1989. Aufgrund überdurchschnittlichen Leistungen Ernennung zum Leiter Marketing für die aufzubauende CS Life

Resultat: Erstmals wurde die VOSKA in die Marketingaktivitäten der SKA systematisch eingebunden. Diese Integration ermöglichte eine überdurchschnittliche Zunahme bei der Gewinnung neuer Passivgelder für die Bank.

1976-1986 Market Research, Marketing und Verkauf in der CH, in D, I, USA

Sintesco AG der Legler Industria Tessile, CH (Leiter Marketing und Verkauf)

Legler Industria Tessile, Ponte San Pietro, I (Marketing)

Spartan Mills, South Carolina, USA (Marketing und Verkauf)

Crompton Company, New York, USA (Marketing und Verkauf)

Industria Tessile, Gladbeck, D (Leitung der deutschen Verkaufsorganisation)

Legler Industria Tessile, Ponte San Pietro, I (Market Research)

Nestlé Produkte AG, CH (Trainee Marketing und Market Research)