

Rosmarie Saner

Chemin des Prés 20
2533 Evilard

Tel. 032 361 21 52
Mobile 079 750 80 28
info@rosmariesaner.ch



Kurzprofil

Lösungsorientierte und kreative Macherin mit sehr guter Kommunikationsfähigkeit und effizientem Arbeitsstil, stark im Organisieren und im vernetzten Denken, erfolgreich im Aufbau von nachhaltigen (Kunden)-Beziehungen zu verschiedenen Zielgruppen. Marketing- und Verkaufserfahrung in den Branchen Elektronik, Metall-Industrie, Handel und moderner Holzbau. Lic. phil. I, eidg. dipl. Verkaufsleiterin

Berufserfahrung

Seit 2009 Salzkörner – die richtige Prise Marketing Evilard

Selbständige Marketingspezialistin mit Schwerpunkt Kommunikation, Organisation und Projektmanagement. Ich plane, erstelle Entscheidungsgrundlagen und Konzepte und berichte über die Erfolge meiner Kunden - auf der Webseite, online, im Newsletter, im Pressebericht oder einem Artikel für die Fachpresse.

2008 Fraisa SA, Bellach

Leiterin Marketing

Führen der Marketingabteilung des Herstellers von Zerspanungswerkzeugen, Leiten/teilnehmen an strategischen und operativen Arbeitsgruppen, Leitung von Einzelprojekten, vor allem Erstellen von Printmedien wie Kataloge, Kundenzeitung, Aktionsflyer.

2004 – 2007 Sacom AG, Brügg

Head of Marketing & Sales

Als Mitglied der Geschäftsleitung war ich verantwortlich für das Marketing und den Verkauf, das Produktmanagement und den technischen Service des unabhängigen Schweizer Distributors für Unterhaltungselektronik (Hauptmarke *Pioneer*).

Hauptaufgaben: Planen und Umsetzen der Verkaufs- und Marketingstrategie, Erreichen der Budget- und Margenziele. Führen des Aussen- und Innendienstes, des Product Managements und der Abteilung Technik. Betreuen der Key Accounts und der Einkaufsorganisationen.

Erreichtes: Neustrukturierung in 2005 geplant und durchgeführt. Das Verkaufs-Team und das Produktmanagement aufgebaut und eine selektive Distribution für die Marke *Pioneer* im Schweizer Fachhandel eingeführt.

2001 - 2004 Fein Produktionswerkzeuge (Suisse) AG, Dietikon

Marketing & Verkaufsleiterin

Führen des Verkaufs-Aussen- und -Innendienstes der Schweizer Tochtergesellschaft des deutschen Elektrowerkzeug – Herstellers FEIN. Aufbau eines Partnerhändlernetzes in der ganzen Schweiz, Planung und Umsetzung des Shop-in-Shop Verkaufskonzepts.

1997 - 2001 APAG Elektronik AG, Dübendorf

Marketingverantwortliche, Stv. Verkaufsleiterin

Umsetzen der Marketingstrategie in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung. Vertreten des Verkaufsleiters bei Kunden in ganz Europa, Betreuen der Kunden in Italien und Frankreich. Einführen einer einheitlichen Corporate Identity.

1996 -1997 Nova Werke AG, Effretikon

Sachbearbeiterin Verkauf-Export PC Hochdruck (Hochdruckventile bis 10'000 bar)

1993 – 1995

Begleiten meines kranken Partners bis zu seinem Tod Ende 1995.

1991 - 1992 K. Schneider & Co. AG, Effretikon

Sachbearbeiterin Verkauf Innendienst (Handel mit Laborzubehör)

1990 - 1991 Katadyn Produkte AG, Wallisellen

Sachbearbeiterin Verkauf Export (Wasserentkeimung mit Filtern, UV-Strahlung und Silbersalz)

Aus- und Weiterbildung

2010 Schule für biblische Geschäftsprinzipien (Vitaperspektiv)

2008 Kurs Geschäftsführung, Sigmal

2005 7-tägiges Management-Seminar bei Krauthammer

1998-1999 Ausbildung zur eidg. dipl. Verkaufsleiterin

1981-1989 Studium der Geschichte der französischen und spanischen Sprache
und Literatur an der Universität Zürich. Staatsexamen lic. phil. I

1977-1981 Wirtschaftsgymnasium Zürich Enge, Matura Typ E

Mitgliedschaften

Swiss Marketing Biel-Seeland (2006-2012 im Vorstand, Ressort Events) smc-biel.ch
Christliche Geschäftsleute Schweiz cgs-net.ch

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache), Französisch, Englisch, Spanisch fließend in Wort und Schrift, Italienisch gute Kenntnisse.

Persönliche Informationen

- Familienstand: ledig, keine Kinder
- Nationalität: Schweizerin
- Geburtsjahr: 1961
- Hobbies: Kreatives Stricken und Kochen, Wandern mit den Hunden, Singen