

## Berufliche Laufbahn – Roman Spicl

Zeitraum	Position, Firma
seit 02/2014	<p><b>Inhaber</b> <b>spicl coaching &amp; consulting e.U.</b></p> <p>Aufteilung der Geschäftsbereiche auf 4 Säulen: Personalberatung, Unternehmensberatung im B2B Bereich sowie systemisches Coaching, Karriere- und Bewerbungsberatung vorwiegend im B2C Bereich.</p>
seit 11/2013	<p><b>selbständiger Partner</b> <b>aristid personalberatung, Schmidt &amp; Partner KG</b></p> <p>Kundenakquise, Analyse des Stellenprofils unter Berücksichtigung der Unternehmens- und Teamkultur, individuelle Inseratengestaltung, Analyse der Bewerbungsunterlagen und Vorselektion, Durchführung von strukturierten, kompetenzorientierten Interviews, bei Bedarf Einsatz von Potential- und Persönlichkeitsanalysen, fundiertes Feedback an Auftraggeber und Kandidaten, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung, bei Bedarf Übergangcoaching.</p>
08/2004 – 03/2013	<p><b>Direktor Verkauf</b> <b>ALK-Abelló Allergie-Service GmbH</b></p> <p>Leitung eines Verkaufsteams mit disziplinarischer Personalverantwortung von 6 Personen im Außendienst + 1 Assistentin</p> <p>Hauptaufgaben im Bereich Mitarbeiterführung, Coaching, Betreuung von Meinungsbildnern. Implementierung von neuen Arbeitsprozessen wie Kundensegmentierung und –targeting, CRM Software etc. Direkte Verantwortlichkeit für Budgeterstellung und –umsetzung im Umsatz- und Kostenbereich. Erstellung von Business Analysen und Unterstützung bei Marketingkonzepten, Implementierung und Umsetzung von Projekten. Mitbewerberbeobachtung. Moderation von Tagungen. Besuch von nationalen und internationalen Kongressen im Fachbereich.</p>
03/1996 – 07/2004	<p><b>Pharmacia Austria GmbH, Abteilung Diagnostics</b></p>
05/2002 – 07/2004	<p><b>Verkaufsleitung Diagnostics</b></p> <p>Fortführung untenstehender Aufgaben auch nach Übernahme von Pharmacia durch Pfizer Corporation Austria im Zeitraum 07/2003 bis 07/2004.</p> <p>Leitung eines Verkaufsteams mit disziplinarischer Personalverantwortung von 5 Personen im Außendienst + 1 Assistentin</p> <p>Führung der Mitarbeiter, Betreuung von Meinungsbildnern und Schlüsselkunden. Preisverhandlungen mit Schlüssel- und Neukunden sowie Krankenhausverwaltern. Erstellung von Gebietsbudgets, Projektplänen für den Außendienst und Business Analysen. Mitgestaltung von Marketingkonzepten, Implementierung und Umsetzung von Projekten. Besuch von nationalen und internationalen Kongressen im Fachbereich.</p>

### personalberatung – karrierecoaching – unternehmensberatung – systemisches coaching

## Berufliche Laufbahn (Fortsetzung)

Zeitraum	Position, Firma
07/1999 – 04/2002	<b>Marketing Koordinator</b> Erstellung und Leitung von Projekten ohne disziplinarische Personalverantwortung unter Koordination von Medizin, Marketing, Verkauf, Technik im Bereich Allergie und Autoimmundiagnostik.
07/1998 – 06/1999	<b>Produktmanager Allergie</b> Planung, Organisation, Durchführung und Kontrolle im Aufgabenbereich Allergieprodukte. Kontakt zu Werbeagenturen, Unterstützung des Verkaufes beim Kunden bei Bedarf und Schulung der Verkaufsmannschaft. Mitbewerberbeobachtung sowie Besuch von nationalen und internationalen Kongressen im Fachbereich.
03/1996 – 06/1998	<b>Produktspezialist &amp; Verkauf</b> Technische Verantwortung einer neu eingeführten Gerätelinie im Allergiediagnostikbereich und österreichischer Ansprechpartner für das Headquarter im Bereich Geräteentwicklung. Zusätzlich eigenes Verkaufsgebiet für Geräte und in vitro Reagenzien im Bereich Allergie.
10/1987 – 07/1995	<b>Techn. Service &amp; Verkauf</b> <b>Kabi Pharmacia GmbH, Abt. Diagnostics</b> Verkauf der Gerätegruppe im Jänner 1994 an Labor Berthold (EG&G Gruppe)
10/1986 – 05/1987	<b>Interner Verkaufsingenieur</b> <b>Steafa Control Systems GmbH</b>
09/1984 – 05/1986	<b>Elektromonteur</b> <b>Ing. Josef Hoffmann GmbH</b>

## Schulbildung/Abschluss

09/1979 – 05/1984	<b>HTL Elektrotechnik Wien I</b> Abschluss mit Matura, Mai 1984
-------------------	--