



# THOMAS BARGETZI AG

real – management – power

## Nachweisbare Verkaufs-Erfolge seit 1990

FIRMA	ZEITRAUM	TÄTIGKEIT
COMPAREX AG, Wien	2017 –	Gesamter Verkaufs-Ansatz neu ausrichten. Projekt „SPEED“
W.K. TEX/Joy Sports GmbH, Deutschland	2016 –	Textil-Handelsfirmen in Verkaufsorganisation umbauen
spirella s.a., Embrach	2015	Massive Portfolio-Optimierung
Goodmills Group, Deutschland	2014 – 2015	Strukturen bereinigt, B2B-Geschäft neu aufgebaut
Noem (Milchprodukte), Telford bei Birmingham	2013	CEO / Restrukturierung / M&A
<ul style="list-style-type: none"><li>• Strukturen bereinigt</li><li>• Umsatzrückgang gestoppt</li><li>• Portfolio optimiert</li><li>• Sales-Push initiiert</li><li>• Verkaufsprozess vorbereitet</li></ul>		
Frisch & Frost	2012 – 2013	CEO / Restrukturierung / M&A
<ul style="list-style-type: none"><li>• Unprofitable Länder geschlossen</li><li>• In Deutschland Fokus gelegt und von 7,4 auf 9,6 Mio. € Umsatz gepusht</li><li>• Neuprodukte-Einführung</li><li>• Verlorene Kunden zurückgeholt</li><li>• Einführung VIS (Verkaufs-Informationen-System)</li></ul>		
F. Url & Co. Gesellschaft m.b.H. (Handel/Kürbiskernöl)	2011 – 2012	Restrukturierung
<ul style="list-style-type: none"><li>• Überbestände abgebaut</li><li>• Neukundensuche</li><li>• VIS eingeführt</li><li>• Neukunden in neuen Ländern gesucht</li></ul>		
BayWa AG, München	2009 – 2011	Restrukturierung Baustoff-Division
<ul style="list-style-type: none"><li>• Umsatz durch klaren Verkaufsfokus mit entsprechendem Reporting stabilisiert und im 2. Jahr um 18 % ausgebaut</li><li>• Neuaufnahme von Produktkategorien</li><li>• Neukunden-Akquise</li><li>• Schlechter Umsatz geschlossen und durch profitablen ersetzt</li><li>• Neuartige Verkaufskonzeptionen eingeführt</li><li>• VIS aufgebaut und wöchentlich, monatlich und quartalsweise hart nachgefasst</li></ul>		



# THOMAS BARGETZI AG

real – management – power

FIRMA	ZEITRAUM	TÄTIGKEIT
Publicitas AG, Zürich (PubliGroupe, Lausanne)		
<ul style="list-style-type: none"><li>• 3 Media-Agenturen mit grossen Mediabudgets (&gt; 3 Mio. CHF/Jahr) konnten durch harte Verhandlungen zurückgewonnen werden</li></ul>		
Süddeutscher Verlag	2003 – 2007	In 8 Mandaten eingesetzt
<ul style="list-style-type: none"><li>• Durch die Einführung eines knallharten Budgetierungs-Tools, wöchentliches Reporting und Verstärkung der Verkaufsmannschaft Turnaround geschafft</li><li>• Erprobte Salesführung auf 7 andere Bereiche erfolgreich angewendet</li><li>• Das VIS ist heute noch im Einsatz</li><li>• Wir hatten einen Verkaufsleiter und ich nannte mich Verkaufsleitung und regelte alles Interne, inkl. Reporting an den Gesamt-Vorstand</li><li>• Topkunden selber besucht und Beziehung aufgebaut</li></ul>		
Denner (Discounter)	2001 – 2002	Marketing- und Verkaufsdirektor
<ul style="list-style-type: none"><li>• Durch Neukonzeption des Layouts, Sortiments-Ergänzungen und sehr aggressive Werbung Umsatz in zwei Jahren um je 15 % erhöht (Level 1,2 Mrd. Umsatz)</li></ul>		
Passaggio/Autogrill	2000 – 2001	COO (Deutschland/Österreich/Schweiz)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Durch Neueröffnungen Umsatz generisch erhöht, zudem neue Promotionstätigkeiten in den Outlets</li></ul>		
Feldschlösschen/Unifontes	1997 – 2000	CEO / Konzernleitung (Vorstand) Softdrinks / New Businesses
<ul style="list-style-type: none"><li>• Als Distributor von Red Bull den Umsatz jedes Jahr verdoppelt. Durch eigenständige Verkaufscrow (Arbeitsbeginn, wenn Discos und Clubs eröffnen) am Wochenende auf der Piste mit entsprechender Ausrüstung, auffallende Wagen (Mini mit Dose)</li><li>• Weinfirma mit 100 Mio. CHF Umsatz aus den verschiedenen Getränkehändlern, die dem Konzern entweder ganz oder teilweise gehörten, aufgebaut. Die Divino AG existiert heute noch.</li><li>• Kiosk AG nahm Pepsi Cola anstelle von Coca Cola aufgenommen. Das war sogar der Handelszeitung einen Bericht wert</li><li>• 5 neue Bereiche hochgezogen und mit einem Umsatzvolumen von über 200 Mio. im Konzern etabliert</li></ul>		
Mars AG, Zug	1992 – 1995	Key Account Manager Petfood / Marketing Manager Ice Creams
<ul style="list-style-type: none"><li>• 4 Key Account Managern vor mir war es nicht gelungen, bei Jumbo Catsan einzulisten. Nach 2 Monaten hatte ich den Einkäufer so weit.</li></ul>		
Geistlich Sons Ltd	1990 – 1992	Verkaufsleiter Food Ingredient (Europe)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Angetreten im Februar 1990 waren 100 Tonnen (10% der Jahresmenge) an Lager und schienen unverkäuflich. Nach 6 Monaten war das Lager leer.</li></ul>		