
Michael Kunz

Geissensteinring 40
6005 Luzern
079 337 70 79
Michikunz77@me.com

Selbständig, erfahren und kreativ.



Persönliches

Geboren am 27. September 1977 in Luzern
Staatsangehörigkeit: Schweizer
Familienstand: ledig

Berufserfahrung

Seit 05/2013

**SolvAxis SA, Sonzeboz
Marketing Manager**

- Leitung des Marketing Teams (4 MA), Mitglied des Managements
- Verantwortung für das Marketingbudget
- Kampagnenplanung und -durchführung Off- wie auch Online
- Marketing-Prozess-Definition (Webseite)
- Aufbau und Unterhalt der Webseiten www.solvaxis.com und www.amandaonline.com, inkl. Content Strategie, SEO, SEM, Marketing Automation und Tracking der definierten KPI
- Leadgeneration

05/2012 – 04/2013

**SolvAxis und SolvAxis Online SA, Sonceboz
Digital Marketing und Community Manager**

- Aufbau und Pflege der Social Media Plattformen
- Aufbau und Pflege der Marke Amanda

10/2009 – 04/2012

**Sage Schweiz AG, Root Längenbold
Head of Product Management SBU**

- Führen der Product Manager und des Teams Marketing Services
- Mitverantwortung für den EBITA der Small Business Unit
- Entwicklung von Strategie für neue Produkte und Services sowie deren Einführung
- Definition des Produktmarketing-Mix (Differenzierung, Distribution, Aktivitäten, USP, UAP)
- Representationsaufgaben an Events, Messen und Partnerveranstaltungen

03/2008 – 10/2009

**Sage Schweiz AG, Root Längenbold
Porftfolio Manager Finanz & Business Intelligence**

- Bedürfniserhebung bei Endkunden, Partnern und weiteren Stakeholdern
- Definition der mittelfristigen Produktentwicklung
- Koordination und Planung von Software releases
- Erkennen von Business-Opportunitäten

- 05/2007 – 02/2008 **TIC The Internet Company AG (jetzt Green.ch)**
Partner Channel Manager
- Betreuung der Partner im Innen- und Aussendienst
 - Auf- und Ausbau des TIC Partner Channel (indirekter Kanal), Ausarbeiten des Partner Programms und der Partner Verträge
 - Budgetverantwortung
- 04/2005 – 04/2007 **SCS Computer Systems AG, Liestal (BL)**
Account Manager
- Kunden- und Partnerbetreuung im Innen- und Aussendienst
 - Auftragsabwicklung, Beschaffungskoordination
- 10/2004 – 03/2005 **redIT AG, Zug**
Product Manager Hardware
- Betreuung von Grosskunden und Projekten
 - Telefonmarketing und -verkauf
- 12/1998 – 09/2004 **redIT AG, Zug**
Verkaufssachbearbeiter im Innendienst
- Auftragsabwicklung
 - Telefonische Kundenberatung
- 02/1997 – 11/1998 **Computer 2000 AG (jetzt Techdata)**
Verkaufssachbearbeiter im Components Desk ID
- Kundenberatung
 - Auftragsabwicklung

Studium, Aus- und Weiterbildung

- 09/2011 – 02/2012 **HWZ, Hochschule für Wirtschaft Zürich**
CAS Social Media Management
- 10/2009 – 05/2010 **Peter Beglinger Training**
Führen und Zeit
- 08/2003 – 10/2006 **Höhere Fachschule für Wirtschaft Luzern**
Dipl. Betriebswirtschafter HF

Qualifikationen / Zusätzliches

- Sprachen **Deutsch:** Muttersprache
Englisch: verhandlungssicher, sehr gut
Französisch: verhandlungssicher, sehr gut
- EDV (z.B) Office Produkte: sehr gute Kenntnisse (Microsoft, Pages, Google Produkte
CMS: IceCube, Magnolia, Wordpress, Blogger
CRM: Salesforce, ProConcept ERP, Sage CRM, ACT!
Präsentationen: Powerpoint, Prezi, Google Presentation, Keynote
Newsletter: Pardot, Mailchimp, Schober, Mayoris
Marketing Automation: Pardot
- Nebenberufliches Reisen, Lesen, Ausgleichssport (Basketball, Wandern, Joggen, Biken, Ski,
Telemark, Kochen und Essen
- Referenzen Gebe ich gerne an einem persönlichen Gespräch bekannt.