



KONTAKT

Untere Bergstrasse 8
8103 Unterengstringen

+41 79 395 55 22

m.rzeplinski@bluewin.ch



EXPERTISE

- ✓ Geschäftsleitung
- ✓ IT-Beratung & Verkauf
- ✓ Business Development
- ✓ Projektleitung & Management
- ✓ Umsatz- & Budgetverantwortung
- ✓ Lösungsentwicklung

SOFT SKILLS

Wertschätzung im Führungsalltag – weil sie nichts kostet und viel bewirkt

Selbständigkeit – als Ex-Unternehmer sehe ich, was wo zu tun ist

SPRACHEN



Muttersprache



Muttersprache



Fließend



Gut (A2)

ÜBER MICH

13 Jahre Erfahrung in der Beratung und dem Verkauf technologisch anspruchsvoller IT-Lösungen (SaaS). Entwicklung und Implementierung der Salesstrategie. Volle Verantwortung für Umsatz- und Wachstumsziele. Sehr gutes analytisches Denken, Kommunikations- und verhandlungssicher in drei Sprachen, wertschätzend und verbindlich im Auftreten. Sichere, strukturierte und selbständige Arbeitsweise, hohes Qualitäts- und Verantwortungsbewusstsein.

BERUFSERFAHRUNG

COO (Chief Operating Officer)

05.2022 – heute

Tellvetica AG, Zürich (Schwesterunternehmen der Marlin Group)

Auf private Beteiligungen spezialisierte Finanzunternehmung. Akquisition von Investoren und Platzierung der Finanzmittel in ertragreiche KMU-Beteiligungen sowie Schweizer Immobilien. Die Einführung des neuen Konzeptes «Investorenclub» erforderte umfangreiche rechtliche Abklärungen und eine neue Kommunikationsstrategie über alle Online- und Offlinekanäle.

- Neuausrichtung der Unternehmung in Bezug auf Aussenaufttritt und Marketingkonzept
- Verantwortlich für interne Prozesse zur Unterstützung des Verkaufs sowie in Zusammenhang mit der Aktionärsstruktur
- Neustrukturierung und Prozessdefinitionen für das CRM
- Erstellung von Budgets, Projektionen und Investorenpräsentationen, Akquisition von > 3 Mio. CHF in 8 Monaten
- Evaluation, Prüfung und Aufbereitung von Investitionsprojekten im Bereich KMU und Immobilien
- Verantwortung für die Konzeption und die Implementation der internen IT-Infrastruktur, Evaluation und Einführung von Tools für Modern Workplace.



AUSBILDUNG

M.A. HSG in Marketing, Services and Communications Management

2010

Universität St. Gallen

SGH Business School

Austauschsemester

2010

Warschau, Polen

B.A. HSG in Betriebswirtschaftslehre

2007

Universität St. Gallen

PERSÖNLICH

- verheiratet
- geb. 17. Oktober 1985
- 1 Kind (2015)
- Schweizer und Pole

REFERENZ

Cédric Reuss,
VRP der Tellvetica AG
+41 76 450 06 24

STV. GESCHÄFTSFÜHRER

05.2022 – 12.2022

Marlin Group GmbH, Ermatingen

Die Marlin Group ist ein privates Schweizer Family Office. Sie verwaltet und entwickelt Firmenbeteiligungen diverser Branchen (Medizin, Umwelt, Kunst, Gastro), darunter auch die Swiss Private Cardiology Center AG.

In der direkten Zusammenarbeit mit dem Inhaber habe ich diverse Kauf- und Verkaufsprozesse von Unternehmen vorbereitet und begleitet.

Austritt bedingt durch Übertragung des Arbeitsvertrages in verbundene Unternehmung aufgrund von Umorganisation.

- Verwaltung und Entwicklung des Investmentportfolios der Unternehmung
- Interimsmanagement und Projektleitung in Portfoliogesellschaften
- Evaluation und Berechnung neuer Businesskonzepte inkl. Erstellung detaillierter Budgets und Prognosen inkl. Plausibilisierung
- Erstellung operativer Konzepte und Leitfäden (IT, Organisation, Personal etc.)

KAUFMÄNNISCHER DIREKTOR (CEO)

04.2021 – 03.2022

PROJEKTMANAGER

befristet

Swiss Private Cardiology Center AG, Kreuzlingen

Kardiologische Privatklinik mit der Spezialisierung auf die Behandlung von Herzrhythmusstörungen. Ich bin dazu geholt worden, um als Unternehmer den Aufbau einer neuen Organisation und eines neuen Betriebs für die Nutzung des Klinikgebäudes in Familienbesitz voranzutreiben.

Die Neuausrichtung erforderte ein überzeugendes Konzept, umfangreiche selbständige Einarbeitung in neue Themenbereiche sowie vertrauensbildende Präsenz vor Investoren zur erfolgreichen Kapitalbeschaffung.

- Erstellung von Budget und 5-Jahres-Prognosen für die Klinik, Erarbeitung des Businessplans
- Gesamtleitung und Durchführung der Kapitalakquisition im zweistelligen Millionenbereich, Business Development
- Planung und Aufbau der IT-Basisinfrastruktur für die Klinik



CEO (INHABER)

08.2006 – 06.2020

SwissScreen AG, Zürich (2020 Exit, Unternehmensverkauf)

IT- und Kommunikationsdienstleister, spezialisiert auf Digital Signage. Komplettlösungen bestehend aus Hardware, Software und Contentservices für die interne und externe Unternehmenskommunikation: Besucherbegrüßung, interne Kommunikation, KPI-Anzeige in Logistik und Produktion. Geschäftsführer und Inhaber, verantwortlich für ein fantastisches Team von 5 Personen und rund 250 Kunden im D-A-CH-Raum.

- Aufbau der Marke und Stärkung der Marktposition zur Top 5 unter den Digital-Signage-Dienstleistern in der Schweiz
- Erfolgreicher Aufbau eines diversifizierten und auf Kundenbedürfnisse ausgerichteten Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Aufbau und Pflege langjähriger Kundenbeziehungen
- Entwicklung und Implementierung von Strategien zur Umsatzsteigerung, Markterschließung und Produktmanagement
- Gewinnung von 250 Kunden aus Industrie, Verwaltung und Finanzen (Lonza, Bank Avera, Helvetia, Jowa, Planzer, Stadt Zürich, Circus Knie, Autogrill, etc.)
- Erfolgreicher Aufbau des Online-Marketings und automatischer Leadgenerierung: 80% des Umsatzes durch Anfragen von Neukunden ohne aktive Akquisition



IT-KOMPETENZEN

Microsoft 365, Productivity (Monday, Asana, Pipedrive), Superoffice CRM, Bexio, Adobe Suite (Photoshop, Premiere, ...) Microsoft 365, Open AI, Midjourney, Dall-E and more. Digital Signage (Grassfish, MagicInfo, OneLan, SpinetiX), API (XML, RSS), Network configuration TCP/IP

