

Europass-Lebenslauf



Angaben zur Person

Nachname(n) / Vorname(n) Pohl Thomas

Adresse(n) Alpinistr., 13, 39031, Bruneck (BZ), Italien

Telefon +39 0474 790010 **Mobil:** +39 335 6537187

E-Mail tp@consultingfischer.com

Staatsangehörigkeit Italien

Geburtsdatum 10. Mai 1971

Geschlecht Männlich

Berufserfahrung

Zeitraum 2013 - heute

Beruf oder Funktion Unternehmensberater, Coach und Trainer

Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten Partner der Fischer Consulting OHG und selbständiger Berater für KMUs sowie öffentliche Körperschaften in den Bereichen Organisationsentwicklung, Vertrieb und Marketing, Trainings und Coachings in den Bereichen Kommunikation, Leadership, Verkauf, Marketing und Persönlichkeitsentwicklung.

Name und Adresse des Arbeitgebers Fischer Consulting OHG

Tätigkeitsbereich oder Branche Unternehmensberatung, Organisationsentwicklung, Coaching und Training

Zeitraum Sommersemester 2016

Beruf oder Funktion Lecturer

Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten Lehrbeauftragter für das Fach „Kommunikation und Strategie“ im Laureatsstudiengang „Bachelor in Tourismus-, Sport- und Eventmanagement“ an der Freien Universität Bozen.

Name und Adresse des Arbeitgebers Freie Universität Bozen, Bozen (BZ)

Tätigkeitsbereich oder Branche Lehrauftrag für „Kommunikation und Strategie“

Zeitraum 2011 – 2013

Beruf oder Funktion Verkaufsleiter Athesia Medien (Print und Online)

Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten Operative und Strategische Verantwortung für den gesamten Anzeigenbereich Print und Online für sämtliche Medien der Athesia Gruppe. Aufbau des Key-Account Management, Einführung eines CRM Systems, Reorganisation der Verkaufsstruktur, verschiedene Verkaufsaktionen zur Steigerung des Anzeigenverkaufs in allen Bereichen. Durchführung von internen Führungskräfte trainings und Verkaufsschulungen.

Name und Adresse des Arbeitgebers Athesia Medien, Bozen (BZ)

Tätigkeitsbereich oder Branche Verkaufsleitung Print und Online Medien

Zeitraum	2009 – 2011
Beruf oder Funktion	Geschäftsführung
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Lanz Metall GmbH ist ein junges und dynamisches Unternehmen im Bereich Metall- und Glasbau. Das Unternehmen mit 30 festangestellten Mitarbeitern und bis zu 50 freien Montagekräften hat sich vor allem im Bereich Fassadenbau in den letzten Jahren einen internationalen Ruf erarbeitet. Um den nächsten Wachstumsschritt erfolgreich zu meistern wurde ich als Geschäftsführer eingestellt und verantwortete die Bereiche Vertrieb und Marketing, Organisation, Verwaltung und Personal.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Lanz Metall GmbH, Toblach (BZ)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Geschäftsführung Handwerksbetrieb Glas- und Metallbau
Zeitraum	2005 – 2009
Beruf oder Funktion	Geschäftsführung
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Eurocar Italia Srl ist eine Autohaus-Gruppe, welche die Marken Porsche, Audi, Volkswagen und Skoda mit Niederlassungen in Udine, Triest, Gorizia und Villa Vicentina vertreibt. Die 190 Mitarbeiter verkaufen ca. 5.000 PKW und erwirtschaften einen Umsatz von 100 Mio. €. Als Landesgeschäftsführer Italien war ich verantwortlich für die Ergebnisse der gesamten Gruppe, operativ war ich für die Betriebe in Udine (Porsche, Audi, Volkswagen, Skoda und Werkstätten) verantwortlich.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Eurocar Italia Srl, Udine (UD), Tochtergesellschaft der Porsche Holding (AUT)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Geschäftsführung Automobileinzelhandel
Zeitraum	2002 – 2005
Beruf oder Funktion	Verkaufsleiter Volkswagen PKW Region Rhein Main
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Vertriebs- und Marketingverantwortung für ca. 50.000 Volkswagen PKW, welche über die Handelsorganisation der Region Rhein Main (ca. 130 VW-Partner) vermarktet werden. Durchführung von internen Verkaufs- und Führungstrainings.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Volkswagen AG, Dieburg (D)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Verkaufsleitung Automobilgroßhandel
Zeitraum	2000 – 2002
Beruf oder Funktion	Assistent des Geschäftsführers und Leiter Group Marketing
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	In dieser Funktion war ich einerseits Assistent des Vertriebs- und Marketing-Geschäftsführers des Importeurs der Marken Volkswagen, Audi, Seat und Skoda in Italien, auf der anderen Seite Leiter der Abteilung Group Marketing, welche für die Koordination sämtlicher Marketing-Aktivitäten der gesamten Gruppe, das strategische Marketing, sämtliche Marktforschungsaktivitäten der fünf Marken sowie das markenübergreifende Reporting zuständig ist. Durchführung von internen Teamentwicklungsworkshops.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Autogerma SpA (jetzt Volkswagen Group Italia SpA), Verona (I)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Assistent des Geschäftsführers und Leiter Group Marketing Automobil National Sales Company
Zeitraum	1999 – 1999
Beruf oder Funktion	Leiter Marketinganalyse und –planung
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Die Abteilung ist verantwortlich für die operative und strategische Volumenplanung, sowie die Wettbewerbsbeobachtung und –vergleiche sowie Marktforschungsprojekte.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Fiat Automobil AG, Frankfurt (D)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Leiter Marketinganalyse und –planung Automobil National Sales Company
Zeitraum	1997 – 1998
Beruf oder Funktion	Marktanalyst
Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten	Wettbewerbsbeobachter in der Abteilung Marketinganalyse und –planung.
Name und Adresse des Arbeitgebers	Fiat Automobil AG, Frankfurt (D)
Tätigkeitsbereich oder Branche	Marktanalyst Automobilbranche

Schul- und Berufsbildung

Zeitraum 2020-2021
 Bezeichnung der erworbenen Qualifikation Coaching Ausbildung
 Hauptfächer/berufliche Fähigkeiten Brain based Coaching Ausbildung
 Name und Art der Bildungs- oder Ausbildungseinrichtung Neuroleadership Institut, UK
 Zeitraum 1990 - 1996
 Bezeichnung der erworbenen Qualifikation Mag. rer. soc. oec.
 Hauptfächer/berufliche Fähigkeiten Studium der Wirtschaftsinformatik, Studiengang Betriebsinformatik an der TU Wien mit Studienschwerpunkt industrielle BWL
 Name und Art der Bildungs- oder Ausbildungseinrichtung Technische Universität Wien
 Zeitraum SS 1996
 Bezeichnung der erworbenen Qualifikation Marketing und Vertrieb
 Hauptfächer/berufliche Fähigkeiten Austauschsemester
 Name und Art der Bildungs- oder Ausbildungseinrichtung „Nordelijke Hoogeschool Leeuwarden“ (NL)

Persönliche Fähigkeiten und Kompetenzen

Muttersprache(n) **Deutsch**
 Sonstige Sprache(n)
 Selbstbeurteilung

Europäische Kompetenzstufe (*)	Verstehen		Sprechen		Schreiben
	Hören	Lesen	An Gesprächen teilnehmen	Zusammenhängendes Sprechen	
Italienisch	C2	C2	C2	C2	C2
Englisch	C2	C2	C2	C2	C2
Spanisch	A2	A2	A1	A1	A1

(*) [Referenzniveau des gemeinsamen europäischen Referenzrahmens](#)

Soziale Fähigkeiten und Kompetenzen
 Ich bin es gewohnt in global operierenden Unternehmen in einem internationalen Umfeld in leitender Funktion zu arbeiten. Zudem habe ich die operativen Herausforderungen von klein- und mittelständischen Unternehmen in lokalen Märkten kennen gelernt. Zu meinen Stärken gehören meine Selbständigkeit und meine Teamfähigkeit.
 Als Führungspersönlichkeit zählen vor allem meine Personalführungs- und sozialen Kompetenzen, meine Fähigkeit andere zu motivieren, meine Delegationsfähigkeit und effektive Kommunikation im Team, zwischen verschiedenen Teams und über verschiedene Hierarchiestufen hinweg zu meinen Stärken. Ich schaffe es, ein Umfeld zu schaffen, das es dem Team und mir selbst erlaubt sich durch Feedback Geben und Nehmen ständig weiterzuentwickeln und zu wachsen.
 Zusätzlich bin ich es gewohnt auf der einen Seite Personal auszuwählen und auf der anderen Seite Personal sozialverträglich abzubauen.

Organisatorische Fähigkeiten und Kompetenzen	<p>Vereinbarung von Jahresabsatzzielen pro Bereich bzw. Erstellung des Jahresbudgets innerhalb der Gruppe/des Unternehmens. Kontinuierliche Kontrolle der Ergebnisse anhand einer detaillierten monatlichen Betriebsabrechnung und monatliche Volumenzielverfolgung sowie Steuerung des Unternehmenserfolges mit kurz- und mittelfristigen Marketingaktionen.</p> <p>Umstellung von familiengeführten Unternehmen auf ein Management geführtes Unternehmen durch Neuorganisation, Definition des Managementteams mit klaren Rollen und Verantwortlichkeiten, Mitarbeiterschulungen, Zielvereinbarungen mit dem Management, Einführung eines Organisationshandbuches.</p>
Technische Fähigkeiten und Kompetenzen	<p>Marketing- und Planungskompetenzen habe ich bei der Fiat Automobil AG, Reporting, Projektmanagement- und zusätzliche Marktforschungskompetenzen bei Autogerma SpA, Vertriebs- und Handelsmarketingerfahrungen im Volkswagen Vertrieb Deutschland erlangt. Die Kompetenzen und Instrumente ein Unternehmen mit 190 Mitarbeitern zu leiten habe ich als Geschäftsführer der Eurocar Italia Srl unter Beweis gestellt.</p> <p>Aus- und Weiterbildungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cerified Brain Based Coach – Neuroleadership Institut, London, UK, 2021 • Auditor audit familieundberuf – Handelskammer Bozen, 2018 • NLP Practitioner – Terra Institut, 2014 • Train the Trainer – T. Harv Eker, London, 2013 • Mastery University – Anthony Robbins, UK, Florida, Palm Springs, 2012-2013 • Millionaire Mind Intensive – T. Harv Eker, Frankfurt/Main, 2012 • UPW - Unleash the Power within – Anthony Robbins, Rimini, 2011 • Porsche Highline Development Program – Samverto, 2007 – 2008. • Leadership Breakthrough 1 – Rapport Leadership International + CIMBA (Consortium Institute of Management and Business Analysis), 2007 • Pilotierung des Moduls Sustainability Management – Volkswagen AutoUni, 2004 • Erfolgreich verhandeln – Volkswagen Coaching GmbH, Wolfsburg, 2004 • Mitarbeiterführung – Volkswagen Coaching GmbH, Wolfsburg, 2004 • Mitarbeitergespräche – Volkswagen Coaching GmbH, Wolfsburg, 2003 • iLead – Volkswagen International Leadership Program, Volkswagen Coaching GmbH, 2002 • General Management Program – ISTUD Istituto Studi Direzionali, Milano, 2001 • Team Leader in azione, 2001 • Creazione Valore, 2000 • Customer Relationship, 1999 • Key Performance Indicators, 1998 • Assessment Center Training, 1996 • Einstellungstraining, 1995 • Rhetorik I + Rhetorik II, 1994 <p>Kontinuierliche persönliche und professionelle Weiterentwicklung durch Forschungstätigkeit, Konferenzen, Supervision, Coaching, Beratung und autodidaktische Fortbildung, um meine Kompetenzen ständig weiterzuentwickeln und um meinen Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.</p>
IKT-Kenntnisse und Kompetenzen	<p>Technische Kompetenzen: Sehr gute EDV-Kenntnisse sämtlicher Microsoft Office Produkte, des Internets, sowie Grundkenntnisse diverser Programmiersprachen. Anwenderkenntnisse: SAP R/3 FI/CO und CROSS 2. Souveräner Umgang mit allen Microsoft Office Programmen (Word, Excel, PowerPoint) und Apple-Computern.</p> <p>Sehr gute Anwendungskenntnisse mit Online Tools und Apps.</p>
Führerschein(e)	B
Zusätzliche Angaben	Vizepräsident der Unternehmensberater im hds

Ich erlaube die Verarbeitung der in meinem Lebenslauf enthaltenen personenbezogenen Daten auf der Grundlage des Art. 13 des Gesetzesdekrets 196/2003 und art. 13 der EU-Verordnung 2016/679 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten.



in
is