

EXECUTIVE SUMMARY

Commercial Growth & Transformation Executive für technologiegetriebene Unternehmen, mit Fokus auf Repositionierung, Go-to-Market-Transformation und skalierbare Wachstumsarchitekturen.

- 20+ Jahre in Commercial, Marketing & digitaler Transformation – B2B, B2C, Channel
- Rund 10 Jahre Geschäftsleitungserfahrung (GL/VR) – Führung von bis zu 30 Mitarbeitenden
- Commercial Impact: Online-Umsatz auf rund CHF 30 Mio. entwickelt (B2B, B2C, EDU), Product- und Service-Portfolio über CHF 120 Mio. verantwortet
- Skalierbare E-Commerce-/IT-Architektur und KI-Automatisierung – hands-on
- Change-Management – eine 26-jährige Premium-Marke im Apple-Ökosystem (CH/EU/Global) neu positioniert
- DACH-Vertrieb in vier Monaten neu ausgerichtet, zwei Standorte (CH/AT) aufgebaut, neue Premium-Fachhändler gewonnen



MANAGEMENT-PHILOSOPHIE

Als Leader höre ich zuerst zu – auf allen Ebenen. Ich bringe Mitarbeiter und Führung zu einem gemeinsamen Verständnis von Ausgangslage und Ziel, schaffe Klarheit statt Kontrolle und befähige Menschen, Verantwortung zu übernehmen. Schwierige Gespräche gehe ich an. Komplexe Transformationen führe ich von der Idee bis zum Roll-out. Am Ende stehen Resultate und Teams, die sie tragen.

BERUFLICHER WERDEGANG

Executive Consultant – Commercial Growth & Transformation

08.2024–heute

Beratungs- und Interim-Mandate, DACH

Mein Ziel: Unternehmen in Umbruch- oder Wachstumsphasen als Sparringspartner auf C-Level zu begleiten – von der strategischen Neuausrichtung über Go-to-Market bis zur operativen Umsetzung, mit messbarem Commercial Impact.

- Commercial- und Channel-Transformation eines Premium-Audio-Herstellers (DACH) als GL-Mitglied – Marke durch Ausbau des Premium-Fachhandels und strategische Integrationspartnerschaften repositioniert; Vertrieb auf Hunting und Partnermanagement umgebaut, DACH-Vertrieb interimistisch geführt und zwei Standorte in CH/AT aufgebaut
- Go-to-Market- und Investorenstrategie für ein Consumer-High-Tech-Audio-Startup – Aufbau eines 7-Jahres-Businessplans, Verifikation der Vertriebskanäle und Investorengespräche für Finanzierungsszenarien zwischen CHF 2–8 Mio.
- Repositionierung und Go-to-Market eines Beauty-Brands (DACH) – End-to-End-Rebranding, Go-to-Market-Strategie und Messeumsetzung mit über 120 qualifizierten Leads und einem Umsatzpotenzial von rund CHF 350'000

Sabbatical & Business Reise | Südamerika & Europa

11.2023–07.2024

Director Marketing & Purchase, GL-Mitglied

01.2018–10.2023

DQ Solutions (Apple Premium Reseller Schweiz, Multi-Channel)

Mein Ziel war: DQ Solutions im Rahmen einer Reorganisation strategisch neu auszurichten und die grösste Apple-Premium-Reseller-Marke der Schweiz vom Hardware-Reseller zu einem Service- und Lösungsanbieter zu transformieren.

- Strategische Repositionierung durch neue Subscription-, SLA- und Commercial-Strukturen für B2B, B2C und EDU
- Aufbau eines skalierbaren Dienstleistungs- und Portfoliomanagements – neue wiederkehrende Erlösmodelle über Subscription- und SLA-Strukturen im Vertrieb verankert
- Herstellerfinanzierte Marketingbudgets (MDF) über mehrere Marken gesteuert – eigene, herstellernetriebene und kombinierte Go-to-Market-Kampagnen (B2B, B2C, EDU) mit Herstellern (Apple voran), Sales, Product Management und Marketing konzipiert und umgesetzt
- Aufbau und Skalierung einer E-Commerce- und Omnichannel-Architektur von Grund auf – mehrere Plattformen harmonisiert; Online-Gesamtumsatz auf rund CHF 30 Mio. entwickelt und nach dem Pandemie-Peak auf diesem Niveau gehalten

- Grösstes IT-Projekt der Firmengeschichte geleitet – neue Weblandschaft mit einem 15-köpfigen Team realisiert, von Pflichten- und Lastenheft über die Programmierersteuerung (Jira) bis zum GL-Reporting; Investitionsvolumen rund CHF 2 Mio.
- GL-Mitglied mit P&L-Verantwortung für Marketing, Einkauf und Investitionen – 17 Mitarbeitende geführt und die Bereiche von einer Aufbau- in eine Matrixorganisation überführt

Regional Account Manager
2016–2017

Sunrise Communications AG (Telekommunikation, B2C + Channel)

Mein Ziel war: Den Fachhandel als strategischen Vertriebskanal zu etablieren und an die Business-Unit anzubinden, um bislang unerschlossenes B2B-Potenzial von KMU im Consumer-Kanal zu erschliessen.

- Auf- und Ausbau des Fachhandelskanals in der Zentralschweiz – neue Partner akquiriert, nationale Ziele auf die Region übertragen und regionsspezifische Promotions- und Kampagnenbudgets zur Umsatzsteigerung gesteuert
- Aufbau von Fachhandels-Know-how und Services sowie Einführung einer Händler-Rückvergütung (Back-Payment-Margin), um KMU-Kunden regional über den etablierten Fachhandel zu gewinnen
- Onboarding des bis dahin grössten Friends-and-Family-Programms mit Swiss Olympic (1,6 Mio. Sportler) – Stakeholder-Management auf C-Level, Pitch mit dem CSO von Sunrise, Risikoabstimmung und Vertragsabschluss

WEITERE BERUFSERFAHRUNG

2015–2020	Dozent, IBZ Schulen (Unternehmensorganisation)
2015–2016	Business Consultant, Migotec GmbH
2014–2015	Verkaufsleitung Mobile & Product Management, Elconex AG
2010–2014	Geschäfts- und Verkaufsleitung, Mitglied VR, Mobile Trend GmbH
2007–2010	Key Account Manager, Debrunner Acifer AG
2003–2007	Int. Sales Manager, H-BAU Technik GmbH

AUS- UND WEITERBILDUNG

2017	Executive MBA, FHNW
2017	Projektmanagement, Kalaidos
2017	Matrix-Führung, Kalaidos
2017	Projekt-Coaching, Kalaidos
2016	CTI Entrepreneurship, FHNW
2014	Effektive Mitarbeiterführung, LMI
2006	Betriebsökonom, IKH

SKILLS

- Commercial Growth & Strategy: Go-to-Market, Repositionierung, P&L-Steuerung, Pricing, Umsatz- und Wachstumssteuerung
- Transformation & Leadership: Geschäftsmodell-Transformation, Change-Management, Matrix-Führung, Cross-BU-Alignment, Stakeholder-Management auf C-Level
- Digital & Architecture: E-Commerce, Omnichannel, Marketing Automation, CRM, KI-gestützte Automation, SEO/GEO
- Tools & Methoden: Salesforce, Jira, GA4, n8n, Adobe CC, Microsoft 365, Agile/Scrum

KARRIERE-HIGHLIGHTS

PROFITABLES WACHSTUM Erfolgreiche Transformation der grössten Apple-Premium-Reseller-Marke der Schweiz vom Hardware-Reseller zum Service-Anbieter. Aufbau wiederkehrender Erlöse aus Subscription-Modellen.	COMMERCIAL SCOPE & P&L P&L-Verantwortung mit einem Product- und Service-Portfolio über CHF 120 Mio. Volumen sowie einem Marketingbudget von CHF 2.5 Mio. pro Jahr.	LEADERSHIP & TRANSFORMATION Führung von bis zu 30 Mitarbeitenden über drei Disziplinen sowie Überführung der Organisation von einer Aufbau- in eine Matrixstruktur mit klaren Verantwortlichkeiten.
---	--	---

SPRACHEN

Deutsch, Muttersprache (C2)
 Englisch, verhandlungssicher (C1)
 Spanisch, Muttersprache (C2)
 Italienisch, konversationssicher (B2)
 Französisch, konversationsfähig (B1)

KONTAKTDATEN

E-Mail: luis.alvarez@example.com
Mobil: 079 XXX XX XX
 linkedin.com/in/beispielprofil
 Zürich, Schweiz

EHRENAMTLICH

[Präsident Lions Club Zürich-Metropol](#)
[Engagement im Bereich Demenz](#)