

# Lebenslauf

## Domenic Schneider



Name Schneider, Domenic  
Adresse Wiedenhubstrasse 31  
4410 Liestal  
Telefon 061 / 921 71 31  
Mobil 079 / 877 63 44  
E-Mail domenic@vtxmail.ch  
Geburtsdatum 30.12.1967  
Heimatort Buchholterberg BE  
und Liestal BL  
Zivilstand verheiratet mit Sandra Schneider  
Kinder zwei Mädchen Jana Amira, geb. 2001  
Lucy Marie, geb. 2003

## Arbeitserfahrung

Feb. 2014 - heute	<p><b>GS1 Schweiz, Bern</b></p> <p><b>Senior Business Development Manager</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Verantwortlich für den Bereich «Lösungen &amp; Entwicklungen» des Fachverbands GS1 Schweiz mit nationalen und internationalen B2B- und B2C-Lösungen.</li> <li>– Leitung und Mitarbeit von nationalen und internationalen Arbeits- und Fachgruppen, bestehend aus Vertretern der GS1-Organisationen sowie deren Mitgliedsunternehmen.</li> <li>– Sicherung der Informationsbeschaffung und –verteilung zu Themen rund um Standards und Lösungen von GS1 Schweiz innerhalb und ausserhalb von GS1 Schweiz.</li> <li>– Verantwortlich für Partnerschaften und Geschäftsbeziehungen mit Kunden, Partnern, Hochschulen, Verwaltung.</li> </ul> <p>✓ <b>Budgetverantwortung im Bereich, Verantwortlich für die erfolgreiche Markteinführung von neuen und weiter entwickelten GS1-Lösungen</b></p>
März 2013 – Jan. 2014	<p><b>Berufliche Neuorientierung/Sabbatical</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Sabbatical und Laufbahnberatung inkl. Standortbestimmung, Ziel- und Perspektivenerarbeitung.</li> </ul>
Sept. 2012 – Feb. 2013	<p><b>Swisscom IT Services AG, Zürich</b></p> <p><b>Executive Account Manager Public</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gesamtheitliche, strategische Betreuung der Schweizerischen Eidgenossenschaft, insbesondere BIT, VBS, ESTV sowie weiterer öffentlich-rechtlichen Körperschaften in allen SAP-Bereichen, Outsourcing, Outtasking, E-Procurement, Mobile Device Management etc.</li> <li>– Verantwortlich für die termingerechte Offert-Erstellung im Zusammenhang mit WTO-Verfahren als Account- sowie BID-Manager für Swisscom IT Service AG wie auch teilweise Konzernweit</li> </ul> <p>✓ <b>Umsatzverantwortung &gt; CHF 28 Mio.; keine Zielmessung da &lt; 6 Monate</b></p>
Juni 2007 – Aug. 2012	<p><b>PostFinance, Bern</b></p> <p><b>01.10.2010 – 31.08.2012</b></p> <p><b>Senior Business Development Sales Engineer im Key Account Management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gesamtschweizerische Betreuung der Key-Account Kunden von PostFinance für E-Business- und Procurement-Projekte (Consultant, BD-Manager und Projektleiter).</li> <li>– Verantwortlich für die WTO-Ausschreibung E-Gov Finanzen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und anschliessend erfolgreiche Einführung bei sämtlichen Verwaltungseinheiten der Bundesverwaltung (Sales-Manager, BID-Manager und Projektleiter).</li> <li>– Erfolgreiche Realisierung der B2B E-Invoicing-Prozesse bei Automobil Importeuren und Versicherungsgesellschaften (Sales-Consultant und Projektleiter).</li> </ul> <p>✓ <b>Ziele: Projekt-, Transaktions-, Akquisitions- und DB-ziele, Zielerreichung = 140 %</b></p> <p><b>01.04.2009 – 30.09.2010</b></p> <p><b>Leiter Integraler Verkauf, E-Services</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Aufbau, fachliche und personelle Führung einer Verkaufsabteilung mit 5 dezentralen Mitarbeitenden (Bern, Zürich, Lausanne und Bellinzona) welche neue E-Business-Produkte im Markt einführt (Initiant, Projektleiter und Linienvorgesetzter).</li> </ul> <p>✓ <b>Ziele: Individuelle Projekt-, Akquisitions- und DB-ziele, Zielerreichung &gt; 150 %</b></p> <p><b>01.06.2007 -31.03.2009</b></p> <p><b>Senior Verkaufingenieur E-Rechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Selbstständige Akquisition, Betreuung und Projektbegleitung von Unternehmen, Beratungshäusern Software Anbietern und –Händlern zur Prozess-Optimierung von der Beschaffung, Abwicklung, Fakturierung bis zur Archivierung, mit Schwergewicht auf der E-Rechnung.</li> <li>– Verantwortlich für die erfolgreiche Einführung der B2B E-Rechnung in verschiedenen Wirtschaftszweigen,</li> <li>– Aufbau und Pflege von strategischen Partnerschaften mit Händlern, Hochschulen, Verbänden und Stakeholdern.</li> <li>– Selbstständige, aktive Akquisition und –Pflege von ERP- und Softwareanbietern mit dem Ziel, dass diese die Prozesse im Zusammenhang mit E-Invoicing implementieren.</li> </ul> <p>✓ <b>Ziele: Steigerung der Transaktionsvolumen im B2C um 20 % und im B2B um 50 %, Zielerreichung B2C = 120 %, B2B &gt; 500 %</b></p>

<b>Mai 2002 – Mai 2007</b>	<b>Industrielle Werke Basel IWB</b>  <b>Leiter Verrechnung / Kundendienst, Stv. Leiter Marketing/Abwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Personelle und fachliche Führung der eigenen Abteilung mit bis zu 24 Mitarbeitenden.</li> <li>– Erfolgreiche Erarbeitung und Umsetzung einer Reorganisation der Abteilungen Verrechnung und Kundendienst mit Definition des Dienstleistungsangebotes und der Prozessgestaltung.</li> <li>– Einführung und Optimierung von Kundendienst- und Verrechnungsprozessen auf Level 2 + 3 unter SAP IS-U und SAP SD sowie Schulung der Mitarbeitenden.</li> <li>– Projekt- und Teilprojektleitung von Projekten innerhalb der IWB wie auch mit verschiedenen kantonalen Verwaltungen (AUE, FD, SiDe) wie z.B. CRM, Mgt.-Cockpit etc.</li> <li>– Erfolgreiche Entwicklung und Umsetzen von neuen Verrechnungsmodellen für Data-Center, Contracting- und Telekom-Dienstleistungen.</li> <li>✓ <b>Verantwortlich für die Verrechnung von &gt; CHF 600 Mio. / Jahr und Reduktion der OP von CHF 64 Mio. auf &lt; 10 Mio., Erreicht wurden OP &lt; CHF 1 Mio.</b></li> </ul>
<b>Aug. 2001 – April 2002</b>	<b>Flender AG, Lenzburg</b>  <b>Verkaufsingenieur Mittelland, Antriebstechnik</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Vertrieb von Elektromotoren, Getrieben und kompletten Antriebssystemen.</li> </ul>
<b>Mai 1997 – Aug. 2001</b>	<b>Hydrel AG, Romanshorn</b>  <b>Verkaufsingenieur Mittelland, PARKER-Pneumatic</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Vertrieb von Pneumatik Elementen und – Systemen in verschiedenen Kundensegmenten.</li> <li>– Entwickeln von kundenindividuellen Automationslösungen wie z.B. fertig montierten Pneumatik Steuerungen und Ventilinseln für Pulverbeschichtungsanlagen.</li> <li>✓ <b>Aufbau des Marktgebietes „Mitte“ durch bis zu 900 selbstständig vereinbarten Kundenbesuchen pro Jahr und Steigerung des Umsatzes um das 20-fache auf CHF 4.5 Mio.</b></li> </ul>
<b>April 1996 – März 1997</b>	<b>ZW Hydraulik AG, Rümlingen</b>  <b>Verantwortlicher AVOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Arbeitsvor- und Nachbereitung.</li> <li>– Verwalten der Mess- und Prüfmittel sowie Werkzeugen für die Metallbearbeitung inklusive den entsprechenden Einkäufen.</li> <li>– Verantwortlich für die Qualität nach ISO 20001 in den Bereichen Lager, Kontrolle und AVOR.</li> </ul>
<b>Jan. 1994 – März 1996</b>	<b>Canon (Schweiz) AG, Allschwil</b>  <b>Servicetechniker im Aussendienst</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Installation, Instruktion, Revision, Service- und Reparaturarbeiten von Analog-Kopiergeräten im Innen- und Aussendienst mit den entsprechenden administrativen Arbeiten.</li> <li>– Schulen und Begleiten von externen Logistikmitarbeitenden im Rahmen des Logistikprojektes „Auslieferung Kopiergeräte durch Dritte“.</li> </ul>
<b>Juni 1993 – Okt. 1993</b>	<b>RSB Teigwarenmaschinen AG, Bökten</b>  <b>Mechaniker</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Herstellung und Reparatur von Teigwarenmaschinen.</li> </ul>
<b>Juli 1991 – Mai 1993</b>	<b>Maloya AG, Gelterkinden</b>  <b>Mechaniker im Betriebsengineering</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Unterhalt und Neukonstruktion von Anlagen zur Gummi- und Pneu Produktion.</li> </ul>
<b>Mai 1990 – Jan. 1991</b>	<b>Restaurant Orishof, Liestal</b>  <b>Kellner / Aide du Patron im elterlichen Betrieb</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Koordination und Leitung vom Servicebetrieb mit bis zu 9 Mitarbeitenden.</li> <li>– Reservationsentgegennahme, Empfang und Betreuung der Gäste.</li> </ul>
<b>Juli 1988 – April 1990</b>	<b>Aufzüge OTIS Gendre AG, Basel</b>  <b>Servicetechniker</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Unterhalt und Revision von Aufzugsanlagen.</li> </ul>
<b>Mai 1988 – Juli 1988</b>	<b>Manpower, Liestal</b>  <b>Temporäre Stelle bei Aufzüge OTIS Gendre AG, Basel als Servicetechniker</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Festanstellung durch OTIS Gendre AG per 1. Tag der Rekrutenschule (15.07.1988).</li> </ul>

## Schul- und Berufsbildung

<b>Feb. 2015 – April 2016</b>	<b>Private Hochschule Wirtschaft, Bern</b>
	Berufsbegleitende betriebswirtschaftliche Weiterbildung (Upgrade) zum Executive Master of Business Administration (EMBA), Vertiefungsrichtung Intercultural Management – Abschluss mit eidgenössischem Diplom „EMBA FH, General Management“
<b>April 2001 – Sept. 2002</b>	<b>Berner Fachhochschule / PHW Zürich</b>
	Berufsbegleitendes betriebswirtschaftliches Nachdiplomstudium zum Wirtschaftstechniker FH Vertiefungsrichtung Marketingmanagement – Abschluss mit eidgenössischem Diplom „NDS Wirtschaftstechniker FH“
<b>Nov. 1993 – Mai 1997</b>	<b>Mitecha Technikerschule TS, Aarau</b>
	Berufsbegleitende Weiterbildung zum Maschinentechniker TS – Abschluss mit eidgenössischem Diplom „Maschinentechniker TS“
<b>April 1984 – April 1988</b>	<b>Magnetic Elektromotoren AG, Liestal</b>
	Mechaniker Lehre – Abschluss mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis
<b>April 1983 – März 1984</b>	<b>Ecole supérieure de commerce, La Neuveville</b>
	Sprachaufenthalt und Handelsschule in der Westschweiz
<b>1979 – 1983</b>	<b>Sekundarschule, Schulhaus Burg Liestal</b>
<b>1974 – 1979</b>	<b>Primarschule, Schulhaus Rotacker Liestal</b>

## Fähigkeiten und Kompetenzen

<b>Sprachkenntnisse</b>	Deutsch Muttersprache Französisch sehr gute Kenntnisse Englisch sehr gute Kenntnisse Italienisch Grundkenntnisse
<b>EDV-Kenntnisse</b>	Sehr gute PC-Kenntnisse von MS Office über verschiedenste ERP-Systeme und Sonderlösungen. Sehr gute Kenntnisse zu den E-Business Themen wie beispielsweise E-Invoicing, E-Payment, Mobile-Payment, EDI und Stammdatenaustausch Gute Kenntnisse von Archivierung, Workflow-Lösungen, Signaturen und Online-Shops
<b>Stärken</b>	Ich bin eine engagierte, motivierte Persönlichkeit, die Elan und Leistungsbereitschaft zeigt. Ein fröhlich-optimistischer Mensch mit einer positiven Lebenseinstellung. Ich packe Dinge an, bin zielstrebig und vorwärtsorientiert, denke kritisch mit und hinterfrage mich auch selbst. Dabei bin ich dankbar für konstruktive Rückmeldungen und versuche jeden Tag etwas Neues zu lernen. Meine Dienstleistungs- und Kundenorientierung ist sehr ausgeprägt und ich schaffe es, rasch eine gute Verbindung aufzubauen. Ich bin sehr wertschätzend, interessiert und konstruktiv. Dank der Fähigkeit über den eigenen Verantwortungsbereich hinaus zu blicken, erkenne ich rasch Schnittstellen und zeige wirtschaftliche und innovative Lösungs- und Zukunftsszenarien auf.
<b>Kernkompetenzen</b>	Business Development, Beratung, Projektleitung, Prozessentwicklung und – optimierung, Mitarbeiterführung, Trouble-shooting, Customer Service, Coaching & Moderation, Key Account Management
<b>Führungserfahrung</b>	Führungsverantwortung von max. 55 Mitarbeitenden (im Alter von 14 – 65 Jahre) Kooperativ, partizipativ, grundsätzlich auch situationsbezogen und mitarbeiterabhängig Hoher Grad Empowerment wenn immer möglich
<b>Berufliche Ziele</b>	Gerne setze ich meine hervorragenden Fähigkeiten in den Bereichen Dienstleistungsorientierung, Führung, unternehmerische Kreativität, totale Herausforderung, berufliche Selbstständigkeit und Fachkompetenz zur Erfüllung von gemeinsamen Zielen ein. – Innovation, Business Development, Management – Aufbau und Weiterentwicklung von Organisationen – Führung, Motivation, Coaching, Moderation

## Hobbies

Familie  
Wandern  
Politik, Präsident der glp Liestal & Umgebung & Vorstand der glp Basel-Landschaft  
Rottenchef der 3. Rotte des Liestaler Banntags  
OK-Mitglied des Cherus Liestal  
OK-Mitglied der Integra Liestal  
Betreiber/Redaktor diverser Social Media Plattformen (u.a. Facebook: Liestal vernetzt, Banntag Liestal, GS1 Schweiz, glp Liestal, Integra | twitter: GS1 Schweiz, glp Liestal)

## Begleitete Projekte (Auszug)

- 2014 GS1 Schweiz – trustbox®**  
Aufbau und Markteinführung einer nationalen B2B2C-Datenbank inkl Website und Mobile-App für Produktstammdaten im Zusammenhang mit der neuen Lebensmittel-Gesetzgebung. **Projektverantwortlicher**
- 2010 PostFinance / Die Schweizerische Eidgenossenschaft – E-Gov Finanzen, E-Billing**  
Einführung von E-Billing In und E-Billing Out in allen Verwaltungseinheiten der Bundesverwaltung sowie verschiedenen kantonalen Steuerverwaltungen, Städten und Gemeinden; **Projektleiter E-Billing Out und E-Billing In bei PostFinance nach Hermes PF**
- 2009 PostFinance – Dezentrale Verkaufingenieure**  
Aufbau eines kompetenten, dezentralen Teams von Verkaufingenieuren für die Bereiche Mobile-Payment, E-Invoicing, und Online-Payment; **Projektleiter und Linienvorgesetzter**
- 2008 PostFinance – SwissUPIX**  
Projekt welches den Austausch von elektronischen Rechnungs und –Verrechnungsdaten von Energie-Versorgungs-Unternehmen (EVU) an Unternehmen oder zwischen EVU ermöglicht; **Initiant und Projektleiter**
- 2002 IWB - Kundenkontaktcenter**  
Neue Organisation des Bereiches Marketing-Abwicklung mit den Abteilungen Verrechnung, Back-Office, Front-Office und Call-Center inbound; **Projektleiter und Linienvorgesetzter**

## Weitere Tätigkeiten

- 2003 + 2004 Fight Night, Kampfsportanlässe mit Andy Hug im Hallenstadion Zürich**  
Chef Transporte und Kommunikation, Betreuung Show-Acts
- 1986 – 1992 Disco Number One (Switzerland)**  
Organisation und Veranstaltung von Mobildisco-Veranstaltungen mit bis zu 2'500 Gästen

## Weiterbildungen (Auszug)

- 2010 Führen auf Distanz (5 Tage)**  
Die Schweizerische Post
- 2010 Leaders Projektmanagement, HERMES PostFinance (5 Tage)**  
Die Schweizerische Post
- 2009 Kaderausbildung PostFinance (7 Tage)**  
Die Schweizerische Post, PostFinance
- 2006 Der Vorgesetzte als Coach (4 Tage)**  
Zentraler Personaldienst BS
- 2006 Gesprächsführung (3 Tage)**  
Zentraler Personaldienst BS
- 2005 Grundlagen des Projektmanagements (3 Tage)**  
Zentraler Personaldienst BS
- 2003 Mittleres Kader (4 Tage)**  
Zentraler Personaldienst BS
- 2003 Praxisbegleitung für Führungskräfte (8 Tage)**  
Zentraler Personaldienst BS

**Referenzen Können auf Anfrage sehr gerne bekannt gegeben werden**