



Friedrich Z. Wesche

"PEOPLE DON'T BUY WHAT YOU DO,
THEY BUY WHY YOU DO IT. "

SIMON SINEK

Kontakt

Mobile:

+41 76 297 4186

Email:

fritz@wesche45.com

Website:

www.wesche45.com

Adresse:

Lindengasse 1, 6314 Unterägeri (CH)

Geboren:

4.3.1973 in Washington, DC (USA)

Nationalität:

Deutsch, US Amerikaner

Profil

- 20+ Jahre leitende internationale Verkaufs- & Marketing Erfahrung
- Führung von globalen Abteilungen im Marketing, Retail-Marketing, Verkauf & Produkt Management
- Erfolgreiche Entwicklung globaler Marketing Strategien
- Umsetzung mit globalen Distributoren & Tochtergesellschaften
- Budgetverantwortung: Zuweisung & Kontrolle
- Marktrecherchen mit Schlussfolgerungen
- Dienstleistungsorientiert: Leidenschaft Kundenbedürfnisse besser zu verstehen
- Muttersprachen: Deutsch & Englisch

Berufserfahrung

Partner, Head of Global Sales & Marketing

Design for Mobility Ltd., Tel Aviv (ISR), Frankfurt (D), Ägeri (CH)
DEZEMBER 2016 - DEZEMBER 2020

D-ISR Firma, Hersteller & Distributor der Rad Innovation TReGo Trolley

- Konzeption & Umsetzung der Einführungsstrategie/Kommunikation
- Neukundengewinnung & Ausbau des Bekanntheitsgrades

Erfolge:

- Akquisition eines Fahrrad-Herstellers zur Lizenzierung des TReGo (2020)
- Gewinner bei ProSieben "Das Ding des Jahres", Folge 3 (2019)
- Leitung der erfolgreichen KICKSTARTER Kampagne (2017)

Founder, Brand Activation Consultant

W45, Ägeri (CH)
SEPTEMBER 2016 - HEUTE

Beratungsagentur für Start-ups, Fokus: Globale Produkt-Einführungen

- Strategische Beratung & Coaching für Start-ups
- Marktanalysen mit Schlussfolgerungen
- Vorbereitung & Durchführung von Workshops

Elternzeit/Sabbatical

Ägeri (CH)
SEPTEMBER 2014 - AUGUST 2016

Familien-Manager mit drei Kindern & vollzeit arbeitender Frau

International Retail Marketing Manager

Polar Electro OY, Steinhausen (CH) & Oulu (FIN)
JUNI 2008 - AUGUST 2014

Finnische Firma, Hersteller & Marktführer von Herzfrequenzmessern

- Erstellung der neuen Globalen Retail Marketing Strategie
- Aktive Umsetzung aller Aktivitäten mit globalen Partnern
- Kontinuierliche Marktrecherchen mit Schlussfolgerungen
- Budgetverantwortung: Forecasterstellung & Überwachung
- Leitung von externen Design-, Event- & Retail-Agenturen
- Erarbeitung & Umsetzung neuer Eventkonzepte (CES, ISPO, FIBO)

Erfolge:

- Verbessertes Handelsengagement durch Shop-in-Shop-Konzept
- Bis zu 30% Verkaufszuwächse durch interaktive Lösungen
- Vereinheitlichung des globalen Markenauftritts
- Etablierung eines POS "On-line Ordering" Systems

Sprachen

Deutsch & Englisch

Muttersprachen: Amerikanische Mutter, Deutscher Vater

Arabisch

Grundlegende Sprachkenntnisse

Ausbildung

Bachelor of Art and Science

The American University,
Washington D.C. (USA)

Major: International Business

August 1993 - Mai 1997

- Nebenfach: Theater
- 4 Jahre Mitglied der Tennis Mannschaft, Kapitän & MVP

Abitur

Städt. Meerbusch Gymnasium

August 1984 - Mai 1993

Komputer

PC & Apple User:

- Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint
- WordPress Projekte: wesche45.com, gruenerrebell.de
- Digitales Marketing: fb, Instagram, Twitter, MailChimp

Persönliches

Sport:

- Tennis, Yoga, Fussball, Laufen

Privat:

- Familie, Nachhaltigkeit, Innovation

Ehrenamtliche Tätigkeiten:

- Jugend Fußball Trainer FC Ägeri
- "Ägerer helfen Ägerer"

International Marketing Manager

Völkl Tennis GmbH & Boris Becker GmbH, Baar (CH)

NOVEMBER 2004 - MARCH 2008

D/CH Unternehmen, Produktion/Vertrieb von Tennisprodukten

- Erarbeitung & Umsetzung der globalen Kommunikation Strategie für: Völkl Tennis (VT) & Boris Becker Tennis (BBT)
- Leitung des globalen Verkaufsteams (2) & Produkt Managements (2)
- Umsetzung von Aktivitäten mit globalen Vertriebspartnern
- Intern. Marketing-Budget Verantwortung: Zuteilung & Kontrolle
- Führung von externen Werbe- & Kommunikationsagenturen
- Betreuung des Sponsoring-Engagements (Vertragsspieler, Events)

Erfolge:

- Etablierung der Völkl Tennis Marke als 5. grösste Tennis Marke
- Erstellung von 10 Produktkampagnen, Produktion von 35 Imagevideos
- Leitung CI & Logo-Redesign für Boris Becker Tennis & Völkl Tennis
- Erfolgreiche Einführungsstrategie für neue "Boris Becker Tennis" Marke

International Product Manager Tennis

Völkl Sports KoKG, Straubing (D)

MAI 2001 - OKTOBER 2004

D Unternehmen, Produktion/Vertrieb von Ski- & Tennisprodukten

- Verantwortung für die gesamte Sortimentsstrategie Tennis: Schläger, Saiten, Taschen, Bekleidung, Zubehör
- Produktentwicklung vom Konzept, Design, Prototypen bis zur Markteinführung & After Sales
- Führende Briefings mit Design- & Marktforschungsagenturen

Erfolge/Auszeichnungen:

- 9 x „Tennis Magazin Test Sieger“, „ISPO CHINA 2007“, „Red Dot Design 2004“, etc.
- Entwicklung von neuen & patentierten Tennisinnovationen in Abstimmung mit Entwicklungsabteilung: Catapult, Sensor-Griff-System, V-Engine

Marketing Manager

SPORTWELT Beteiligungs-GmbH, Düsseldorf (D)

MAI 2000 - APRIL 2001

Deutsches Fussball-Vermarktungsunternehmen

- Marketingberater für Fussballvereine VFB Leipzig & Union Berlin
- Sponsoren-Akquise, gezieltes Mitgliedermarketing

Regional Sales Manager

Völkl Sport America, W.Lebanon, NH & Chicago, IL (USA)

JUNI 1997 - AUGUST 1999

Distributor von Völkl Ski & Tennis Produkten in den USA

- Aussendienst Manager für den Mittleren Westen USA (15 Staaten)
- Beziehungsmanagement mit Tennishändlern, -klubs & trainern

Erfolge:

- Steigerung der Neukunden (von 17 auf 77 Tennis-Händler)
- Umsatzsteigerung um 440%
- Mitorganisation von DemoDays mit John McEnroe