



CV Deutsch CV William E. Frenzel

I. Persönliche Angaben

William E. Frenzel
Power Sales AG
Sihlbruggstrasse 140
6342 Baar 2

Telefon: +41 41 766 90 22
Fax: +41 41 766 90 21
Mobile: +41 79 447 65 34
E-Mail: william.frenzel@power-sales.ch
Nationalität: Schweizer
Geburtstag: 31. Juli 1964
Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher),
Französisch Kenntnisse



II. Ausbildung

04/1988	-04/1989	Wirtschaftsfachschule, IFKS Zürich
04/1989	-04/1990	Marketingplaner mit eidg. Fachausweis, BBA Abschluss
03/1999	-04/2003	MBA European University Montreux (in Zusammenarbeit mit der University of Dallas, USA) Master of Business Administration Abschluss 15. April 2003, Grade Point 3.6 auf einer Scala von 1-4 (90 %)



III. Arbeitserfahrung

Seit 01/2002

CEO, Power Sales AG, Baar / www.power-sales.ch

Gründer und Mitinhaber der Power Sales AG, Mitbegründer der Methode fore™ für bessere Verkaufsergebnisse unserer Kunden.

Entwicklung von PSPS - strukturierte und praxisorientierte Methode zur nachhaltigen Problemlösung.

Die Firma ist finanziell gesund und profitabel. Sie hat in den letzten 5 Jahren namhafte Kunden im Banken-, Industrie-, Automobil und ICT-Umfeld gewonnen. International tätig.

Interim Mandate Verkauf / Erfahrungen (W. Frenzel bei Power Sales AG):

Jan – Mai 02	Neu-Akquisition von Beratungsmandaten für ein IT-Beratungshaus in Zürich.
Mai – Juli 2004	Sales Manager, Ausbildung und Coaching für den Bereich Professional Printing eines führenden Japanischen Herstellers.
April – Oktober 02	Akquisition von Händlern für ein führendes Telekommunikationshaus der Schweiz. Selbständige Akquisition und Beratung der möglichen neuen Partner. Zielgruppe: Elektro-installations- Firmen im KUM Umfeld.
Sept. – Dez. 04	Ausbildung und Coaching Telefonverkauf bei einem grossen Telekommanbieter. Ausbildung der Telefonverkäufer und Coaching vor Ort.
Sept. – Dez. 04	Ausbildung und Coaching Grossbank in der ganzen Schweiz. Kurzschulungen und Coaching vor Ort der Privatkundenbetreuer.
Januar – Juni 05	Gebietsverkaufsleiter für ein führendes Aufzugsunternehmen in der Schweiz. Selbständige Akquisition und Abschlüsse von Lifanlagen im Raum Zürich und Thurgau.
Januar 05 – heute	Coach aller Neukundenverkäufer des führend Aufzugunternehmens. Beratung im Umgang mit Architekten, Planer, GU/TU.
April 03 – heute	Führendes Aufzugsunternehmen, Beratung und Umsetzung Schweiz, ebenso in Deutschland und Konzern (weltweit) Verkauf, Modernisierung und Service/Wartung
Sept. 07 – Dez 08	Führender Telecom Anbieter CH, Beratung, Coaching Key Account Management
Februar 08 – Juni 09	Geschäftsführer eines KMU Diestleistungs-Unternehmen im Bereich IT Consulting und Engineering



- Juli 08 – Jan 10 Sales und Marketing Leiter eines CH-Software Haus in der Zentralschweiz für medizinische Software für Spitäler und Ärzte.
- Mai 09 – heute Führendes Aufzugunternehmen. Beratung auf Konzern Ebene für die Lancierung eines neuen Produktes.
- Jan 10 - Baunebengewerbe, Leiter Verkauf und Unternehmensentwicklung für Facility Management

Beratung, Schulung Coaching

Diverse Mandate in der Maschinen-, Bau-, und Automobilindustrie wie auch im ICT und Dienstleistungssektor.

Erfahrungen und Beziehungsnetze

- ICT Branche in der ganzen Schweiz und Deutschland
- Baunebenbranche / Baubranche
- Maschinenindustrie und Apparatebau
- Automobil
- Schweizer KMU Markt

- 11/2000 -12/2001 **VP MainControl Zentraleuropa, Benelux und Nordeuropa, München**
IT-Infrastructure Management, Start Up, Aufbau von MainControl Zentraleuropa, Nordeuropa und Benelux .
- Die Firma zog sich aus dem Europäischen Markt zurück und hatte alle Niederlassungen geschlossen.**
- 01/2000 -11/2000 **Managing Direktor, Business Objects DACH (Deutschland, Österreich und Schweiz), Dättwil und Köln**
- 11/1996 -12/1999 **Country Manager Data General AG, Zürich und Lausanne**
Volle Gewinn und Verlust Verantwortung, 40 Mitarbeiter. Verkauf, Marketing und Service.
- Aufbau des Speichergeschäftes in der Schweiz (CLARiiON). Durch Umstrukturierung zwei sehr gute Verkäufer verloren. Trotzdem wurden die Ziele erreicht. Ende 1999 wurde Data General von EMC übernommen.
Zwei mal Country of the Year, einmal davon Turn Over of the year.
- 04/1995 -11/1996 **General Manager, RAND Technologies, Wallisellen, grösster Partner von Silicon Graphics AG, Schlieren**
CAD Lösungen
- Die Firma wuchs von 2 auf 8 Leute und war gut strukturiert.



Umzug von St. Gallen nach Wallisellen/Zürich, neues Büro von Grund auf neu aufgebaut

Leider hatte RAND die Vertriebsrechte des Hauptproduktes, mit der wir 90 % des Umsatzes erzielt haben, 1996 verloren.

- 03/1994 -04/1995 **Country Channel Manager, Silicon Graphics AG, Zürich-Schlieren**
Verantwortung für den indirekten Vertriebskanal der Schweiz. Speziell für PTC und SDRC
Zielerreichung im ersten Jahr: 121 %
Aufbau des indirekten Vertriebes von 2.8 Mio. to 9.7 Mio. CHF
Wechsel zu Rand Technologies, dem grössten Reseller von SGI Workstations zu jener Zeit.
- 06/1990 -02/1994 **Vertrieb SUN Microsystems, Schwerzenbach, Schweiz**
Indirekter Vertrieb Schweiz.
- Aufbau des indirekten Vertriebskanals (VAR und ISV), insbesondere eines Master Resellers (Distributor) um kleinere Sun Partner darüber abzuwickeln.
Einführung eines Mietgeschäfts mit dem Master Reseller.
Zusätzlich Verantwortung für Endkunden wie z.B. Basler Zeitung und Ringier.



IV. Besondere Fähigkeiten / Know How

- Baunebengewerbe KMU, GU, Architekten, Planer etc.
- Strategischer Verkauf an Grosskunden (Large Account Management) national und international (Beispiele: Siemens, Zurich Financial Services, Swisscom, ABB, AGIE, Die Post, Deutsche Telekom, Bosch etc.)
- General Management national und international bis 150 MA
- Langjährige Erfahrung mit Gewinn- und Verlustverantwortung
- Ausbildung von Lehrlingen und Mitarbeitern
- Service Management, Service Level Agreement SLA, Outsourcing
- Indirekte Vertriebskanäle im Investitionsgüter Verkauf (VAR und ISV) national und international
- Direct Marketing
- Maschinenindustrie – Lift- und Maschinenbau
- Verkauf von komplexen Software Lösungen mit Anbindung an ERP und CRM System wie z. B. SAP (Lösungen wie IT-Infrastructure Management, Business Intelligence etc.)
- Branchen Know How: IT, Retail, Industrie, Handel, Automobil, Manufacturing, Telekommunikation,
- International tätig

V. Stärken

- Guter Zugang zu allen Kunden auf allen Ebenen
- Akquisition
- Schnelldenker, gut im adaptieren von veränderten Situationen, sehr flexibel
- Guter Motivator und Teamplayer, hohe Sozialkompetenz
- Ziel- und resultatorientiert, profitorientiert
- Effektiver Managementstil, strukturiert und diszipliniert
- Hohe Belastbarkeit
- Beziehungsnetz in der Schweiz und in Deutschland in verschiedenen Branchen wie Automobil, Baunebenbranche, Generalunternehmer der Baubranche, Maschinen-Industrie, ICT-Industrie
- Loyal und integer

VI. Referenzen

Auf Anfrage



CV English

I. Personal Information

William E. Frenzel
Rigistrasse 16
CH-8712 Stäfa/Switzerland

Phone: +41 (0) 41 766 90 22
Fax: +41 (0) 41 766 90 21
Mobile: +41 (0) 79 447 65 34
E-Mail: william.frenzel@power-sales.ch
Nationality: Swiss National
Birth date: 31 July 1964
Languages: German (mother tongue), English (solid), and Fr



II. Know How

- Machinery industry (Elevators and Escalators)
- SW-Solution Sales (IT-Infrastructure, CRM, ERP und CAD/CAM), national & international
- Service Management, Service Level Agreement SLA
- Business Intelligence, national & international
- Telecommunication
- Indirect Sales Channels (VAR und ISV) national & international
- Direct Marketing
- Strategic sales (Large Account Management) national & international
- General Management national & international up to 150 employees

III. Strength

- Fast thinker, good in adapting to new situations, flexible
- Excellent team player and people motivator, high social competence
- Driven by goals and results, driven by bottom line
- Cost effective work approach, structured and disciplined
- Large network in Germany and Switzerland in various industries
- Experienced in international sales



IV. School and Education

1977	-1984	Normal, high graduate (Secondary) school and educated as an electrical workman
04/1985	-04/1986	Graduation in Business Administration, Dr. Räbers höhere Handelsschule
04/1988	-04/1989	High graduations in Business Administration, IFKS Zurich
04/1989	-04/1990	BBA in Marketing (Marketing planer mit eidg. Fachausweis)
03/1999	-04/2003	MBA European University Montreux (joint MBA University of Dallas) Master of Business Administration Finished 15 April 2003 with a grade of 3.6 on a 4.0 scale (90%)

V. Work Experience

01/2002	CEO, Power Sales AG, Baar Founder and owner of Power Sales AG, founder of the fore™ method for better sales performance. The idea was based on a MBA work which then became my capstone project. The capstone project was finished with a grade of 3.8 on a 4.0 scale (95%). The company is in good financial condition and we where able to acquire well known customers in the Banking-, Insurance-, Automotive and ICT-Industry.
	Interim Sales at Power Sales
Jan – May 02	New acquisitions of customers for an IT-Consulting company in Zurich
Mai – July 04	Sales Manager for „Professional Printing Solution“, for a well known printing manufacture for Japan
April – Oct 02	Sales management for business customers for one of the 3 Telco/Mobile companies in Switzerland
Jan – June 05	Sales Manager for a region at a well know Elevator Company in Switzerland
April 03 – now	Leading Elevator company, consult and support the major activities of the locals Swiss business as well as on Corp. Level EI (Existing Installation), MOD (Modernization) and NI (New Installation) EI is averting regarding contract selling, maintenance etc. MOD has a strong technical component such as gears, engine etc. NI is the business of selling new elevators
Sept. 07 – Dec. 08	Leading Telecom provider in Switzerland, Consulting and Key Account Management
Feb. 08 – June 09	CEO Mid size IT consulting company in Zurich.
July 08 – Jan 10	Director for Sales and Marketing, CH-Software for the Healthcare market Software Specialized for Doctors in Hospitals
May 09 – today	Worldwide leading elevator company. Consulting on a world wide level for a new product line. Defining go to market activities as well building all sales material and training.
Jan 10 –	Sales and Business Development Facility Management



- 11/2000 -12/2001 **VP MainControl Central Europe and East, Benelux and North Europe Munich**
 Start Up, building MainControl from scratch
 Achieved YTD 110% of target. The company in Central Europe was locked out from the territory until January 2002. The territory was driven from Munich. I was the vice president and "Geschäftsführer" of the MainControl GmbH in Munich. The company is in a start up mode (exits since 1994 and sell products since 1997).
 Because of the lock out period, we have no investments at all. We could sell 10% of the product range and even with that and no investment we managed to be on 110%. MainControl closed down the European Business in late 2001. New customers like: Swisscom, HypoVereinsbank and Unisys.
 The European operations where closed by September 2001 and the rest was sold to another company
- 03/2000 -11/2000 **Managing Director, Business Objects Germany, Switzerland and Austria Cologne**
 Full P&L responsibility for €20 Mio. FY 2000 (80) employees. Germany should have been restructured to achieve the growth target. We where just before the collapse of the new economy.
 We where able to stabilise customers and employees. A long term planning at this time was impossible.
 Achievement when I left: YTD: 105%.
- 11/1996 -12/1999 **Country Manager Data General AG, Zurich and Lausanne**
 Full responsibility for P&L, 40 employees, Sales, Marketing and Service
 Performance FY 1997: 125% achieved Million Dollar Club
 Performance FY 1998: 130% achieved Million Dollar Club
 Performance FY 1999: 100%,
 Building a new business unit of storage products (CLARiiON). FY 99 had a few heavy management challenges. Loss of two sales, service manager and marketing, but we where able to manage to be on target. DG taken over by EMC.
 Restructuring the whole company. Changing from a decreasing revenue to growing revenue while reducing costs, increasing profits. Productivity growth of more than 35% year by year. More that 50% new business in the actual FY.
 Achievement: moving DG Switzerland from a loss of \$1Mio. to a profit of \$0.4 Mio in 3 years and delivering 1/3rd of the European profit. We have been nominated to country of the year 2 times.
- 04/1995 -11/1996 **General Manager, RAND Technologies, Wallisellen**
 CAD Solutions/Pro/ENGINEER
 Full responsibility for NIBT (Net income before tax), P&L.
 Performance in Revenue 1994: 0.3 Mio
 Performance in Revenue 1995: 2.3 Mio.
 Quota 1996: 5.5 Mio, Q1 and Q2 on target
 Started the company with 2 people, we are now 8, very well structured.
 Moved the company in summer 1994 from St. Gallen to Wallisellen.
 RAND Technologies lost the right to sell the main product. As we made 90% of our revenue with that product I had to take a decision.
 By the end of the year, new license sales where stopped bases on a agreement with PTC.
 License could only be sold to the installed base which we no had



- 03/1994 -04/1995 **Country Channel Manager, Silicon Graphics AG, Zurich-Schlieren**
Responsible for the VAR and ISV Market Switzerland. Especially for the CAD/CAM Market such as PTC and SDRC.
Achievement und the first year: 121%
Building up the Channel from 2.8 Mio to 9.7 Mio.
- 11/1993 -02/1994 **Time Out - Education**
- 06/1990 -11/1993 **Sales Representative & Sales Management
SUN Microsystems, Schwerzenbach**
VAR Channel
First year: Sales Representative I, Quota 4 Mio., made 5.4 Mio.
Second year: Sales Representative II, Quota 7 Mio, made 8.9 Mio.
Third year: Channel Manager Switzerland, Quota 19 Mio, made 26 Mio.
Responsible for all marketing and Sales action to growth the VAR Channel
Implementation of regular Sales and technical seminars for the VAR and ISV Channel. Implementation of a monthly bases newsletter for VAR and ISVs.
Two of the top 3 reseller where CAD companies, Prime/Computervision and Mentor Graphics.
Building up from zero a Master Reseller and shifting the VAR Business to the Master Reseller.
Implementation of a renting business together with the Master Reseller.
Responsible for a few commercial direct accounts, such as Ringier, Basler Zeitung etc., helping the VAR Channel to sell into these accounts.
- 01/1989 -06/1990 **Sales Staff Engineer, Hewlett Packard, Zurich**
Responsible for education, training and Support of all HP PC Dealers
- 01/1988 -01/1989 **Junior Product Manager for Optoelectronic Components, Bärlocher AG Zurich**
Responsible for the revenue budget for the whole year. Performance 115%.
Also responsible for the production itself, marketing and Sales
- 08/1987 -12/1987 **Office Administration, Siemens Albis AG, Zurich**
- 04/1984 -08/1987 **Electrical workman, Elektro B&F AG, Illnau**
- 04/1980 -03/1984 **Education as an electrical workman**

V. Hobbies

- UK especially Scotland
- Old English cars
- Art and History
- Model Railways

VI. References

- National and international references are available on request form MainControl, Sun Microsystems, Schindler Aufzüge and Data General (EMC)

