

# CV

## CHRISTIAN GÖTTINGER

Akademischer Marketing & Sales Manager WU  
staatl. zertifizierter Fachtrainer | systemischer Coach  
Dipl. Social Media Manager  
Gründer  
[www.train4marketing.at](http://www.train4marketing.at)



### ERFAHRUNG

Mit mehr als 20 Jahren Vertriebserfahrung sowohl in der Neukundenakquise als auch der Bestandskundenbetreuung, die ich mir in namhaften Unternehmen wie A1 Telekom Austria, Atos Origin, Philips, T-Mobile Austria u.a. aneignen durfte, betreute ich auf C-Level spartenübergreifend sowohl Großkunden als auch KMU Betriebe. Ebenso konnte ich mir eine umfangreiche Marktexpertise in der öffentlichen Verwaltung, bei NGOs und Interessensvertretungen aufbauen.

#### HIGHLIGHTS auszugsweise:

- Kaufmännisch und technische Konsolidierung aller Mobilfunkanschlüsse des Wiener Krankenanstaltenverbundes (KAV) in ein mobiles Netzwerk und abgeschlossener Rahmenvertrag für 36 Monate und Projektleitung für ein abteilungsübergreifendes Team von 10 Personen  
Umsatzvolumen: € 660.000,00
- BBG Rahmenvertrag abgeschlossen mit daraus folgender Neukundengewinnung (Bundesdienststellen) und Upselling von zumindest 3.000 mobilen Anschlüssen  
Umsatzvolumen: € 5 Mio
- Rahmenvertrag für alle Institutionen der Wiener Stadtwerke AG über 36 Monate
- Umsatzvolumen: € 2,1 Mio

### ZIELSETZUNG

Ich bin stolz und freue mich, beginnend per Jahresanfang 2020 mit „Train4Marketing“ eine Agentur für Marketing | Training | Verkauf zu gründen. Mit meinem Unternehmen unterstütze ich EPU, Interessensvertretungen, NGOs als auch KMU Betriebe. Es gilt, den Umsatz zu steigern und den Sprung ins digitale Zeitalter zu meistern.

Mit neuen loyalen Kunden wird sich der Erfolg durch mein gut vorhandenes Netzwerk, einem strukturierten Business Development, abgeleiteter Verkaufs- und Social Media Trainings mit Sicherheit einstellen.

### POSITION • UNTERNEHMEN • DATUMSANGABEN VON – BIS

#### Key Account Manager von 2018-2019

Manz'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH  
Vertrieb digitaler Lösungen (Cloud, elektronischer Rechtsverkehr) an Firmen, Rechtsanwälte und Steuerberater



[cg@train4marketing.at](mailto:cg@train4marketing.at)



+43 664 999 4000



[www.linkedin.com/in/christiangottinger1/](http://www.linkedin.com/in/christiangottinger1/)



# CHRISTIAN GÖTTINGER

AKADEMISCHER MARKETING & SALES MANAGER | GRÜNDER |  
UNTERNEHMER WWW.TRAIN4MARKETING.AT

## QUALIFIKATIONEN & STÄRKEN

- Akademischer Marketing & Sales Manager WU
- Diplomierter Social Media Manager
- Staatlich zertifizierter Fach- und Wirtschaftstrainer & systemischer Coach (Bildungsforum - Institut Dr. Rampitsch)
- Nominiert für „Best of Marketing“ 2015 (Willy Lehmann Preis)
- Zertifikat Project Management Basic –Next Level Consulting
- Zertifikat Rhetorische Kommunikation – ASG Arbeitskreis für Sozialpsychologie und Gruppendynamik
- Zertifikat Intercultural Management Berlitz

## POSITION • UNTERNEHMEN • DATUMSANGABEN VON – BIS

### Corporate Account Manager von 2016-2018

T-Mobile Austria GmbH

Großkundenbetreuung und Vertrieb von IKT Dienstleistungen und Solutions an den Public Sector

### Key Account Manager von 2015-2016

FACH Gebäudeservice GmbH

Sales Development, Kostenrechnung und Kalkulation

### Enterprise Account Executive 2013

Citrix Online GmbH (Service Division der Citrix Systems GmbH)

Vertrieb von Collaboration-Lösungen (Deutschland, Home-Office)

### Sales Manager Enterprise Accounts von 2012-2013

MCS Mobile Communications Systems (AI Business Partner)

Neukundenakquise / Cross- und Upselling Public Sector

### Key Account Manager Office & Industries von 2011 bis 2012

Philips Austria GmbH

Marktaufbau B2B Kaltakquise

Multiplikatorensuche, Vertrieb von Beleuchtungslösungen

& -Steuerungen an Banken, Versicherungen, EVU's Logistik und Industrie,

### Corporate Account Manager von 2001 bis 2011

mobikom austria AG / AI Telekom Austria AG

Bestandskundenbetreuung

Lösungsorientierter Vertrieb von IKT-Lösungen Public Sector &

Privatwirtschaft, Bundesministerien, und nachgeordnete Dienststellen,

Wien Holding, Verbund, OSCE, UNO; OPEC, und IAEA Cross &

Upselling konvergenter Produkte



cg@train4marketing.at



+43 664 999 4000



[www.linkedin.com/in/christiangottinger1/](http://www.linkedin.com/in/christiangottinger1/)



# CHRISTIAN GÖTTINGER

AKADEMISCHER MARKETING & SALES MANAGER | GRÜNDER |  
UNTERNEHMER WWW.TRAIN4MARKETING.AT

## QUALIFIKATIONEN & STÄRKEN

- Deutsch (Muttersprache)  
Englisch  
(verhandlungssicher)

- Microsoft Office 2013
- AS 400
- CRM-Systeme  
(Salesforce, Update,  
Clarify)
- Social Media

- Führerscheinklasse B

### Verkauf ist meine Leidenschaft!

Profi in der strukturierten Kaltakquise  
und der Bestandskundenbetreuung

Breit gefächerte Marktkenntnis über die  
Strukturen der Industrie und der  
öffentlichen Verwaltung, als auch der  
Top 500 Unternehmen in Österreich!

Ausgeprägte Networking-Kompetenz

## AUSBILDUNG

- ✓ **WU Universitätslehrgang Marketing & Sales von 2013-2015**  
Abschluss als Akademischer Marketing & Salesmanager WU  
Notenschnitt: 1,6

- STRATEGISCHE MARKETINGPLANUNG
- ALLGEMEINE BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE
- KEY ACCOUNT MANAGEMENT
- ANALYSE VON MARKTFORSCHUNGSDATEN &  
MARKETINGCONTROLLING
- KONZEPTION VON WERBEKAMPAGNEN
- MEDIAPLANUNG- UND MEDIENWIRTSCHAFT
- PRODUCING
- MOBILE MARKETING, CRM UND SOCIAL MEDIA
- UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION
- LOBBYING UND EVENTS
- WIRTSCHAFTSRECHT/WETTBEWERBSRECHT

- ✓ Absolvierter **Präsenzdienst** von 1992 - 1993

- ✓ Handelsschule Wien II, Untere Augartenstraße von 1990-1993
- ✓ Bundesrealgymnasium Wien II, Vereinsgasse von 1985 – 1989
- ✓ Volksschule Schulbrüder, Gebrüder Lang Gasse von 1980 - 1984

## INTERESSEN & HOBBIES

Reisen, fremde Kulturen, Politik, Lesen (Fachbücher und Thriller),  
technischer Fortschritt, Digitalisierung und künstliche Intelligenz



cg@train4marketing.at



+43 664 999 4000



www.linkedin.com/in/christiangottinger1/