

LEBENS LAUF

Mag. Dr. Prof. (FH) Karl Pinczolits

Karl Pinczolits ist seit 32 Jahren im Verkauf, im Management oder als Berater im Vertrieb und Marketing tätig. Er berät amerikanische, europäische und japanische Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien/Umsatzsteigern:

Karl Pinczolits ist Gründer und Geschäftsführer des MCD-Instituts, Fachbereichsleiter an der Fachhochschule Wiener Neustadt.

Mehr als 100 Kunden wurden in mehr als 30 Ländern von Ihm bereits betreut:
ABB, Abbott, Actual, Alcatel, Aspecta, AWD, Bank Linth, Bawag, Bender, Bewag, Begas, BIG, Canon, CapitalLeben, Carl Zeiss, Ciba Vision, Crane, Credit Suisse, Colt, Daimler-Chrysler, Duropack, Energieallianz, EVN, Eurest, FBI, Haberkorn Ulmer, Hitachi, Hörbiger, IBM, Internorm, Kapsch, Lewa, Mars, Medienhaus Vorarlberg, Motip Dupli, Neudörfler, Minolta, Nextira One, Novartis, Nycomed, Philips, Post, PSK-Bank, Privatradiosender, Raiffeisen, Ratioform, Rigips, RÖFFIX, Schiedel, Siemens, Skandia, Telecom, Tele 2, Unilever, Volksbank, Volkshilfe, Weberag, Wiener Linien, Wiener Städtische Versicherung, Wiener Stadtwerke, Wien Energie Gasnetz, Wiesner Hager, Zeiss AG



Persönliche Angaben

Karl Pinczolits, Hauptstr. 8, A 7000 Eisenstadt
int .43 (0)676 / 53 74 225, karl@pinczolits.at

Ausbildung:

| | | | |
|-----------|------------------------------------|------|----------|
| 1972-1978 | Höhere Technische Lehranstalt | Wien | Matura |
| 1978-1983 | Wirtschaftsuniversität | Wien | Magister |
| 1983-1986 | Wirtschaftsuniversität | Wien | Doktorat |
| 1991 | Ausbildung zum Unternehmensberater | | |

Berufl. Erfahrung:

| | | |
|-------------|--|--------------------------------------|
| 1978 1980 | British Petrol | Wien |
| 1980- 1988 | Siemens | München, Wien, Darmstadt, Rom, Paris |
| | • Marketingleiter BTX | |
| | • Key Accountmanager für die European Space Agency | |
| 1988 - 1990 | Ericsson | Wien Stockholm |
| | Assistent Vorstand, Abteilungsleiter | |
| | • Planung, Ausarbeitung und Einführung von Value added services auf dem österreichischen Markt | |
| 1990- 1991 | Constantia Industrie Holding | Wien, Budapest |
| | • angestellter Unternehmensberater | |
| seit 1991 | Selbstständiger Unternehmensberater | |
| | • Gründung MCD Institut spezialisiert auf Wachstumsberatung | |
| seit 1998 | Fachbereichsleiter für Vertrieb und Marktkommunikation an der Fachhochschule Wiener Neustadt | |

Zusatzqualifikationen:

Lektorentätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien 1983 - 1992
Fachbereichsleiter Fachhochschule Wiener Neustadt, Fachbereich Vertrieb und Marktkommunikation
Unterricht an internationalen „Business Schools“

Die bisher wichtigsten Veröffentlichungen:

„Was Profi Verkäufer besser machen“, Campus Verlag, 2010
„Schlagzahlmanagement“, Facultas Verlag, Wien 2007.
„Sales Radar“, Studie Fachhochschule Wiener Neustadt, 2005,
„Der befreite Vertrieb“, Campus Verlag, Frankfurt, New York, 2003.
„Der Schlagzahlmanager“, Campus Verlag; Frankfurt, New York, 1998.
„Vertrieb 2001“, Ueberreuter Verlag Artikel über Schlagzahlmanagement, 2000.
„Produktivität im Vertrieb“, Studie ÖPWZ 2000.
„Direktvertrieb in Österreich, Studie Fachhochschule Wiener Neustadt, 2002.

Interessensvertretungen für Vertrieb & Verkauf:

Gründung der „Sales Force #1“ – Eine Vereinigung zur Förderung des Vertriebs.
Gründungsmitglied Forum Vertrieb und Verkauf - Ein österreichischer Verein zur Förderung von Vertrieb und Verkauf
Gründungsmitglied GSSI : Global Sales Science Institut - Internationale Vereinigung von Beratern, Hochschulen und Universitäten