

- Studiengänge künstlerisch-pädagogisches Profil und Musikmanagement
- Für die Abschlüsse Bachelor bzw. Master

04.2007 - 03.2009 UBS Deutschland AG

Frankfurt

**Director Business Development, Financial Intermediaries
Deputy Head Special Clients**

- Akquisition von Banken und Sparkassen (140 Mio. Euro in 2007)
- Strategische Beratung von Special Clients (Schwerpunkt Sparkassen)
- Vertrieb von Private Banking Produktlösungen für Regionalbanken
- Beratung und Verkauf von Private Label Funds
- Kundenzuführung (prämierte Zusammenarbeit in 2007) zur Investment Bank der UBS AG
- Konzeption und Umsetzung erfolgreicher Vertriebsaktivitäten für Drittvertriebe
- Relationshipmanager Special Clients
- Führung des Teams mit 4 Mitarbeiter und einer Volumenverantwortung von 1,5 Mrd. Euro

12.2003 – 03.2007 metamorf business consulting GmbH

Bochum

Consultant und Managementcoach

- Leiter Kompetenzzentrum Privatkunden mit den Verantwortungsbereichen Geschäftsstellen, Vermögensmanagementcenter und Private Banking sowie Personal-, Coaching- und Trainingsprogramme
- Mitverantwortung für die Erstellung der Vertriebskonzeption Private Banking des DSGV
- Projektleiter für die erfolgreiche Pilotierung der Vertriebskonzeption Private Banking in 7 Sparkassen
- Projektleiter weiterer 20 Sparkassen bei der Optimierung bzw. Aufbau einer erfolgreichen Private Banking Einheit
- Projektleiter für die Einführung der Beratungskonzeption „Finanzcheck“ beim Sparkassen- und Giroverband Schleswig-Holstein (Steigerung der Vertriebsfolge in 5 selbsttrainierten Sparkassen um 12 – 28 %)
- Akquisiteur im Sparkassen- und Bankenbereich
- Strukturelle Begleitung und Aufbau von TOP-Kundenabteilungen in Sparkassen
- Leitung von Präsentationen und Moderationen von Kundenveranstaltungen und nationalen Foren im Sparkassenbereich
- Projektleiter Optimierung von Vermögensmanagement Einheiten (Verdoppelung der Deckungsbeiträge der begleiteten Vertriebseinheiten)
- Coach über alle Hierarchiestufen in Banken und Sparkassen (Schwerpunkt persönliche Weiterentwicklung und Stärkung der eigenen Persönlichkeit; Beziehungsmanagement in eigenen Teams)
- Trainer für Persönlichkeitsseminare
- Projektleiter für Marktstudien/ Testkäufe in Banken und Sparkassen
- Konzeption und Entwicklung von Aufgaben für Relationship Manager

im Private Banking

- Konzeption und Entwicklung von Persönlichkeitsseminaren
- Führung und Vorbereitung der externen Trainer für Trainings und Coachings in Sparkassen und Banken auch der AKAFIN GmbH
- Verantwortung für die Kundenakquisition
auch für die Tochterfirma AKAFIN GmbH
- Entwicklung von Konzepten und deren Umsetzung in der Praxis zum Themen Wissenstransfer im Team und Chancengleichheit für alle Mitarbeiter im Unternehmen
- Methodenkompetenz und Erfahrung in der Prozessberatung

02.2003 – 11.2003 Selbstständig

Ensdorf/Saar

Finanzmakler und Managementtrainer

- Entwicklung von Persönlichkeitsseminaren
- Mitarbeit an der Konzeption „Private Banking“ des DSGVO
- Einzelcoaching für Führungskräfte
- Trainer für Persönlichkeitsseminare

04.2001 – 01.2003 Credit Suisse (Deutschland) AG

Karlsruhe

Regionaldirektor Private Banking

- Projekt "Aufbau der Credit Suisse Asset Advisory AG"
- Planung, Organisation, Aufbau und Leitung eine neuen Niederlassung
- Rekrutierung der Mitarbeiter für die Credit Suisse (Deutschland) AG
- Kundenakquisition und Leitung der Region Baden-Württemberg
- Coaching neuer Führungskräfte anderer Regionen
- Aufbau und Umsetzung eines Marketingplanes zur Kundengewinnung sowie Organisation von Kundenveranstaltung zur Neukundengewinnen

05.1997 – 03.2001 SEB AG, vormals BfG Bank AG

Berlin

Leiter Vermögensmanagement Region Ost Sparte Privat- und Geschäftskunden

- Quantitative und qualitative Steuerung der Region Ost im Vermögensmanagement
- Aufbau einer Private Banking Einheit in Berlin
- Optimierung der Vertriebsstrukturen
- Aufbau weiterer Kompetenzcenter in der Region (Leipzig, Dresden)
- Fachverantwortung für das WP Geschäft der angeschlossenen 23 Filialen
- Kundenakquisition für die Region
- Steigerung der Erträge um 80% innerhalb 3 Jahren
- Erwerb der Befähigung nach § 33 KWG

07.1994 – 04.1997 SEB AG

Freiburg i. Br.

Direktor Filialbereich Freiburg Privat und Geschäftskunden

- Quantitative und qualitative Steuerung der 6 Filialen in der Region
- Ertragssteigerung um 35% im Filialbereich sowie 42% in der Filiale Freiburg innerhalb 3 Jahre
- Kundenakquisition in der Region
- Direkte Führung der 20 Mitarbeiter in Freiburg
- Mitarbeit EFQM

01.1994 – 06.1994 SEB AG

Konstanz und Lörrach

Filialleiter

- Optimierung der Kundenakquisition in Konstanz (+ 33% Ratenkredite)
- Risikobereinigung der Kreditportfolio in Lörrach (mit Auszeichnung)

01.1993 – 01.1994 SEB AG

Frankfurt/Main

Trainee

- Projekt Neukundengewinnung Ost in Dresden
- Vertiefung der Kreditkenntnisse in Stuttgart

08.1983 – 12.1992 SEB AG

Saarbrücken

Ausbildung und Anlageberater

- Ausbildung zum Bankkaufmann
- Ausbildung zum Ausbilder
- Ausbildung zum Anlageberater
- Anlageberater für die vermögenden Privatkunden
- Anlageberater für das institutionelle Geschäft

AUSBILDUNG

1987 - 1990 Frankfurt School of Finance & Management

Frankfurt/Main

Diplom-Bankfachwirt

1983 - 1985 Ausbildung IHK

Saarbücken

Bankkaufmann

1979 - 1982 Fachoberschule Fachbereich Wirtschaft

Saarlouis

Fachhochschulreife

1977 - 1979 Wirtschaftsschule

Saarlouis

Mittlere Reife

SPEZIELLE QUALIFIKATIONEN

Ausbildung zum Coach Frankfurt
BfG Bank AG/ SEB AG

SEB AG und metamorf business consulting GmbH Frankfurt/ Bochum
Projektleiter

EHRENAMTLICHE TÄTIGKEITEN

- Musiker: klassische Gitarre, Baßgitarre
- Präsident des BZVS (Bund für Zupf- und Volksmusik Saar e.V.)
- Präsident des BDZ (Bund Deutscher Zupfmusiker e.V.)
- Präsidiumsmitglied der BDO (Bundesvereinigung Deutscher Orchesterverbände e.V.) Vertretung von 1,8 Millionen Orchestermusiker
- Finanz- und geschäftsführender Vorstand der Landesakademie für musisch-kulturelle Bildung, Ottweiler e.V.
- Vorstandsmitglied im Landesmusikrat Saar e.V.
- Dozent für Fach- und Persönlichkeitsseminare an verschiedenen Landes- und Bundesakademien (Schwerpunkt Selbstmanagement, Rhetorik, Chancengleichheit im Berufsleben sowie Stärkung der eigenen Persönlichkeit/ Fähigkeit)