

**Persönliche Daten:** **Dipl.-Kfm.** (↔ lic. oec. publ., Master)

**Matthias Hopmann**  
**Else-Züblin-Str. 98**  
**CH – 8404 Winterthur**

Privat: +41 (0)52 21 22 23 5  
Geschäft: +41 (0)79 21 6 31 31 (seit `96)  
E-Mail: matthias@hopmann.ch (seit `96)

Geburtstag: 17. Juni 1964, D-Essen  
Nationalität: CH+D-Doppelstaatsbürger  
Konfession: katholisch, christlich tolerant  
Zivilstand: CH-Verheiratet, 2 Kinder

Hobby: Golf (11.9), Kultur, Menschen,  
Musik, Philosophie, Religion.



**Zusammenfassung:** Führungs- und Vertriebserfahrung im nationalen wie internationalen Umfeld mit direkten und indirekten Mitarbeiterunterstellungen über 1500 Mitarbeiter. Budget-/Verkaufserfahrung über 1 Mrd. CHF inkl. Generalvollmachten für Personal, Finanzen und Vertrieb (Unternehmens-/Vertriebsanalysen, Führungskonzepte und operative Umsetzung). Exklusiver Berater der Top-Führung mit Führungs-Check-Up und Führungsentwicklung der Nachfolger.

#### **Berufliche Daten:**

1996 - heute Geschäftsführer der HOPMANN GmbH (seit 1996 wohnhaft in der Schweiz)

**Die impulsgebende Führungsberatung ist strategisch, taktisch und operativ menschheitlich erfolgreicher mit dem HOPMANN-ABC:**

- Analyse – Koordinations – Konzeptions – Umsetzungsberatung (AKKURat)
- Best-Practice-Check von Trainer & High Potentials (optional mit Golf)
- Coaching Lehr- & Begleitmaterial (optional mit Spielkarten)

Projekte mit Auszügen der von Hr. Hopmann betreuten Firmen:

- Manager auf Zeit mit top Führungs- und Verkaufsleistung (Auszeichnung: Best-Boss-Award, Salesman-of-the-year, u.v.m.) in CH- und D-Firmen.
- FRG-FL-A-CH Immobilien-Standortberatung und –vermittlung für Kino-, Freizeitanlagenbetreiber und Generalunternehmer, u. a. Stadionprojekte und Einkaufszentren (ganze CH) und Einzelobjekte (in FRG, FL und A).
- Europaweiter Im-/Export und Vertrieb inkl. (Messe-) Präsentationen von u. a. USA`s Nr. 2 Dessous/Damen-Nachtwäsche inkl. Handels-Belieferung und Lagerverkauf. Dazu div. Marktanalysen, -konzepte und –einführungen.
- Internationale Messe-Management-Beratungen und Implementierungen.
- Auszug betreuter Firmen: Allianz, Bayer, Bekleidungslieferanten (Escada, René Lézard, S. Oliver), Bounty, Ciba/Novartis, König&Neurath, Lever, Mars, Marazzi Generalunternehmung, Messe Nürnberg, Reed Messen Int., Tata Textile in Indien vor Ort; Dt. Telekom, Team BBDO/Sponsoringteil.

## **Berufliche Daten:**

- 2003 - 2005 Verkaufsleiter (Publigroupe-Unternehmung), Zürich  
In über 30-jähriger Unternehmensgeschichte erster VKL mit mindestens 5 gleichen MitarbeiterInnen über 12 Monate, Best-Wiederverkaufsrate, Niedrigste Stornoquote, Top3-Salesman of the year 03/04 von über 400 ADM. Mitarbeiter, die noch nie unter Top 200 waren in Top20-Listen geführt.
- 1995 - 1995 Key Account Manager (Motorola European Paging Division), Wiesbaden  
Grosskundenbetreuung von Paging-Providern, Industrie-, Handels- und Versandhausunternehmen in der Telekommunikationsbranche mit Strategie, Planung/Controlling, Entwicklung, Jahresgespräch (Singapur/Florida/Dublin).
- 1993 - 1995 Unternehmensberater (Baumgartner & Partner), Sindelfingen  
Vertriebsorientierte Unternehmensanalysen, -bewertungen und -konzeptionen sowie Interimsmanagement mit Vollmachten für Personal, Finanzen, Verkauf. Sanierungen mit Sozialplan, Konkurse inkl. Entlassungen, Neueinstellungen/-aufbauten/-entwicklungen und Geschäftsführereinarbeitung. Div. Branchen.
- 1988 - 1992 Praktika, Stuttgart  
Mehrjährig: Price Waterhouse Coopers Consulting: IT-Manager und Projekt-Entwickler u. a. mit Bestände-Abbauplanspiel, das noch heute eingesetzt ist; Mehrmonatig: Sixt Autovermietung, Sponsoring-/Eventagentur, Tata-Steel.
- 1987 - 1988 Key Account Management Verkaufsberater (Siemens-Nixdorf), Stuttgart  
Aufbau eines Aussendienst-Informations-Systemes sowie Verkäufe von IT-/Telekom-Lösungen an weltgrösste Finanzdienstleistungsunternehmen.

## **Ausbildung:**

- 1988 - 1992 Betriebswirtschaftsstudium Dipl.-Kfm. (lic. oec.) an der Uni D-Tübingen: Marketing/Vertrieb, Planung/Organisation, Rhetorik/Soziologie/Ethik. Professoren: Bea, Berndt, Ott, Schweitzer, Jentzsch/Deutschmann/Küng.
- 1984 - 1987 Verkaufsorientierte Lehre zum Industriekaufmann (eidg. dipl.) bei Siemens-Nixdorf. Auszubildendensprecher und Entwickler eines neuen Azubi-Systems.
- 1983 - 1984 Militär/Bundeswehr (Logistik/Controlling inkl. LKW-Führerschein, D-Stade).
- 1970 - 1983 Abitur/Matura (Deutsch, Englisch, Mathematik, Gemeinschaftskunde). Besuch von D- und CH-Schulen / Internate auch als Sprecher u. Festorganisator.

## **Sonstiges:**

- Kommunikation: div. Rhetorikkurse und -scheine u. a. Ass. bei Dale Carnegie; Gustav Käser, F&A. Geschmacksmuster-/Kommunikationsspiele-Entwicklung (eigenes Patent vorhanden). Unterlagen-Fortführung des ehemaligen Deutschen Bundeskanzlertrainers
- Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (Cambridge).
- Golf: seit 1976, Nationalkaderlehrgänge, Golflehrervertrag gehabt
- Clubmitglied: Vorstand im Rotaract-Club-Stuttgart, ehem. 10 Jahre Mitglied