

Curriculum vitae

Allan Moser

Tel	+49 176 312 52 179
E-Mail	allan.moser@outlook.com
Geb. Dat.	09.09.1969
Website	www.allanmoser.com

Beruflicher Werdegang

Seit 2020	Coach und Lehrgangsbegleitung bei <i>t-learning</i> für den 'Leadership-Lehrgang' Online-Coaching, Unterstützung und Lehrgangsbegleitung von Teilnehmern des Leadership Lehrganges
Seit 10/2020	Training- and Enablement Manager bei <i>RingCentral</i> Entwicklung und Umsetzung von Trainings- und Enablement-Konzepten und Programmen für Führungs- und Fachkräfte. Durchführung von Online-Schulungen, Workshops und Seminaren.
Seit 2019	Allan Moser – Business Coaching Coach für Führungs- und Fachkräfte: Unterstützung bei Themen der Führung, Veränderung, Zielerreichung, Karriereentwicklung, Entscheidungssituationen, Konflikte und Krisen, Führen im internationalen und virtuellen Kontext. Führungskräfte- und Organisationsentwicklung.
01/2019 – 07/2019	Manager of Training and Enablement bei <i>Amazon Web Services</i> Entwicklung und Umsetzung von Sales-, Management- und Operationstrainings. Management des europaweiten Trainingsteams. Durchführung von Schulungen, Workshops und Moderation sowohl persönlich als auch online.
2016 – 2018	Director of Sales Operations and Business Management bei <i>Microsoft</i> Umsatz- und Operationsverantwortung der Sparte 'Business Software' für EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika), samt Verkaufsmanagement, Planung, Umsatz- und Stellenmanagement. Design und Umsetzung von Changemanagement und Transformationsaktivitäten. Coaching und Weiterentwicklung der Management-Teams.
2012 – 2016	Director Field Enablement and Training bei <i>Microsoft</i> Entwicklung eines strukturierten Coaching Programmes 'Sales Leadership Mastery' für Salesmanager in CEE und Umsetzung desselbigen samt 1:1 Coaching von Führungskräften und Rollout in Japan. Konzeption und Durchführung von Sales- und Salesmanagement Workshops und Trainings in Deutschland und CEE.
2010 – 2012	Director Services and Consulting Österreich bei <i>Hewlett Packard</i> Umsatz und Gewinnverantwortung für den Service- und Consultingbereich in Österreich. Fokus auf Teamtransformation und Weiterentwicklung der Mitarbeiter sowie Planung und Umsetzung von Veränderungsprojekten.

2010	Sales Director Europa bei <i>SolveDirect</i> Business Verantwortung für Softwareumsatz sowie Consulting- und Service. Auf- und Ausbau des Teams in Deutschland. Implementierung eines Verkaufsprozesses.
2009 – 2010	Senior Executive Search Consultant bei <i>Neumann International</i> Akquise und Umsetzung von Executive Search Mandaten in den Branchen IT, Telekommunikation und Technologie.
2006 - 2008	Business Unit Lead Software bei <i>IBM</i> Umsatzverantwortung für den gesamten Softwarebereich. Führung der Verkaufsteams in CEE, Mittleren Osten, Afrika, Österreich und Schweiz. Verantwortung für den Partner- und Telesalesbereich.
2004 – 2005	Manager of Tivoli Software Sales bei <i>IBM</i> Umsatzverantwortung für den Bereich Tivoli Software (IT-Management Software) in CEE, Mittleren Osten, Afrika, Österreich und Schweiz. Führung der Verkaufsteams in obigen Ländern.
2002	Verkaufsleiter Österreich bei <i>Broadvision</i> Umsatzverantwortung für die gesamte Produktpalette (e-business Software) für Österreich.
2001	Key Account Manager bei <i>Novell</i> Verkaufsleiter für die Branchen Finanzen, Medien, Öffentlicher Bereich und Produktionsindustrie für Österreich.
1997 - 2001	Key Account Manager bei <i>IBM</i> Großkundenbetreuung für den Öffentlichen Bereich (Ministerium für Inneres, Ministerium für Landesverteidigung)

Aus- und Weiterbildungen

2020 - 2021	Eingetragener Mediator, win-win Institut Wien
2020 - 2021	Hypnosystemische Kommunikation, Syst. Institut München
2020	Genogrammarbeit in Beratung und Coaching, stepin Wien
2019	Lösungsfokussierte Gesprächsführung, Syst. Institut München
2017 - 2018	Zertifizierter Business Coach, Wifi Wien
1991 - 1996	Studium der Betriebswirtschaft, WU Wien