

## Erfahrungsprofil Mag. Franz Bigler

„Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt  
des anderen zu verstehen. (Henry Ford)“



### • Kontakt & Persönliches

E-mail: [fb@bornemannundpartner.at](mailto:fb@bornemannundpartner.at)  
Mobile: +43 664 40 41 497  
Adresse: Nikolaiplatz 4/4 Franz-Josef-Straße 15  
8020 Graz, Austria 5020 Salzburg  
Geboren am: 29. Juli 1965

### • Grundausbildung:

1994 Abend-HAK Grazbachgasse für Berufstätige in Graz

### • Studium:

1999 Betriebswirtschaftslehre Karl-Franzens-Universität Graz  
1998 Auslandsstudium Universidad de Valladolid (Spanien)

### • Berufserfahrung:

- Selbständiger Coach und Trainer
- Head of Machinery, Transport and Construction:

Budgetverantwortung der betreuten Geschäftsfelder. Transport and Construction, verantwortlich für die Aufbringung und Betreuung von internationalen Partnern (z.B. JCB, Krone, Heidelberger, TERRA, Liebherr,)

Coaching der nationalen Geschäftsfeldleiter im operativen Geschäft und bei konzernübergreifenden Projekten in acht CEE-Ländern (Polen, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Slowenien, Serbien).

Coaching der nationalen Geschäftsführer in den CEE-Märkten bei konzernübergreifenden Projekten.

▪ **Regionalleiter HypoSüdLeasing:**

Aufbau eines neu gegründeten Joint Ventures für Österreich in der Region Steiermark und Kärnten. Erfolgreiche Durchführung von Sonderfinanzierungen (Business-Jets) und Großkundenakquise. Akquisition von PKW-Händler-Vertriebspartnern. Verkaufskoaching für Mitarbeiter und Vertriebspartner. Finanzierungscoaching bei Großinvestitionen.

▪ **BACA-Leasing Großkundenbetreuung:**

▪ **Hypo-Landesbank Steiermark Firmenkundenbetreuer:**

Unterstützung im Aufbau und der Umstrukturierung des Firmenkundengeschäfts.

▪ **UNIQA Gebietsleiter:**

Führung der unterstellten Mitarbeiter, Rekrutierung neuer Mitarbeiter, Verkaufskoaching für Mitarbeiter, Budgetverantwortung

▪ **AVA- Bank Aussendienst (Privat- und Firmenkunden):**

Erfolgreicher Aufbau eines neuen PKW-Händlervertriebsnetzes für Tochtergesellschaft Fiat Bank. Akquisition freier PKW und LKW-Händler

● **Weiterbildung:**

- Verkaufstrainerausbildung
- WIFI-Diplom Outdoor-Trainer
- NLP-Practitioner
- Moderations- und Präsentationstrainer
- Coachingausbildung

## Projekt- und Trainertätigkeit:

- Trainertätigkeit (Auszug):

mobikom austria AG & Co KG  
Miele GmbH  
UNIQA Versicherungen  
Porsche Inter Auto GmbH&Co KG

Wieser Wohnkeramik GmbH  
Pädagogische Hochschule  
FH Campus O2  
Odörfer

Sapiocus  
(Pflegeheime)  
Autohaus Schuster

## Trainingsschwerpunkt

Kommunikation (Verkauf)  
Kommunikation (Verkauf)  
Verkaufskoaching  
Präsentation, Moderation, Verkauf,  
FK-coaching  
Verkaufskoaching  
Moderation  
Moderation u. Präsentation  
Verkaufs- und FK-coaching  
(Marktleiter)  
Führungskräftecoaching  
  
Verkaufs- und Teamcoaching

## Projektschwerpunkte in der Beratung:

- Unternehmensentwicklung
- Teamentwicklung
- Changemanagement
- Qualitätsmanagement

## Trainingsschwerpunkte:

- Führungskräfte- und Verkaufskoaching
- Führungskräfte- und Verkaufskoaching
- Motivation
- Projektmanagement
- Präsentations-, Moderations- und Kreativitätstechniken
- Konfliktmanagement, Team, Verhandlung
- Verkauf und Vertrieb
- Argumentation