



## **LEBENS LAUF**

### **Privat**

Kurt Mosen  
Dipl. Betriebswirt (FH)

Karlshulderstraße 11c  
85051 Ingolstadt

Tel. 08450/91001 Fax. -/1398  
[kurt.mosen@ingolstadt-mail.de](mailto:kurt.mosen@ingolstadt-mail.de)

### **geschäftlich**

Kurt Mosen  
Dipl. Betriebswirt (FH)  
Coaching-Beratung-Training  
Marie-Curie-Str. 6  
85055 Ingolstadt

Tel. 0841/8855-218 Fax -220  
[www.kurt-mosen.de](http://www.kurt-mosen.de)

## **Persönliche Daten**

Vorname, Name:	Kurt Mosen
Geburtstag, -ort:	20. August 1958, Gelsenkirchen
Staatsangehörigkeit:	Deutsch
Konfession:	römisch-katholisch
Familienstand:	verheiratet, 2 Kinder
Ehefrau:	Cornelia Mosen, geb. Rösener Dipl. Betriebswirt (Fh)

## **Schul Ausbildung**

1965 - 1966:	Volksschule Gelsenkirchen
1966 - 1969:	Volksschule Aschau
1970 - 1979:	Ludwig Thoma Gymnasium, Prien am Chiemsee
Abschluß:	Abitur

⋮

## **Studium**

1979 - 1985: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Rosenheim, Schwerpunkt Marketing

Abschluß: Diplom Betriebswirt (FH)

## **Berufliche Tätigkeiten**

**Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Bayern, München** Tätigkeit als Betriebswirtschaftlicher Referent, zuständig für EDV und Marketing

1.9.1984 - 30.6.1988

---

**Olymp Wärmetechnik GmbH, Unterschleißheim** Tätigkeiten im Marketing Service, insbesondere Olymp Partner Konzept

1.7.1988 - 31.5.1989

---

**Siemens AG, ZN München, Marketing Consulting Service** Tätigkeit als Marketing Consultant für die Siemens Bereiche der Zweigniederlassung München und einzelne Stammhäuser der Siemens AG; Leitung des firmeninternen Telefonsstudios

1.6.1989 - 30.6.1993

### **Aufgabenschwerpunkte**

Durchführung von Marktforschungsstudien:

- Investitionsgütermarktforschung, insbesondere für Antriebstechnik, Schaltgeräte und Speicherprogrammierbare Steuerungen
- Standortuntersuchungen

.....

- Stärken-/Schwächenanalysen

Durchführung von Verkaufsförderungsaktionen:

- mehrstufige Verkaufsförderungsaktionen, insbesondere für die Vermarktung neuer Produkte
- Telefonmarketingaktionen, insbesondere als Vorakquisition für innovative und erklärungsbedürftige Produkte
- Telefonverkauf

Marketing Training:

- Durchführung von Marketingseminaren
- Durchführung von Workshops

**Siemens AG, Bereich ASI,  
Abt. *i-center* Merchandising**

- Tätigkeit als Verkaufsförderer für die Region Südbayern und Ost-Baden Württemberg

1.7.1993 - 1.3.1995

### **Aufgabenschwerpunkte**

Planung, Durchführung und Controlling von Verkaufsförderungsaktionen, insbesondere Einführung neuer Produkte und Sortimente in den *i-center* Filialen

Planung und Durchführung von PR-Aktionen, insbesondere von VIP-Veranstaltungen und Jubiläumsveranstaltungen

Durchführung von Kundenincentives, insbesondere Umsatzsteigerungsprogrammen

Planung und Umgestaltung der Verkaufszonen der *i-center* Filialen

Betreuung von Kunden des *i-center* Partnerkonzepes „Die Elektrokompetenz“

.....  
**Siemens AG, Geschäftsgeb.  
ASI, Bereich *i-center*,  
Abt. Merchandising**

Leitung der Verkaufsförderung für Deutschland

1.3.1995 - 30.6.1997

### **Aufgabenschwerpunkte**

Planung, Durchführung und Controlling  
überregionaler Verkaufsförderungskampagnen  
„Renovierung“ und „Star Tec '97“:  
- Einsatz von diversen Werbemitteln und -trägern  
- überregionale Roadshow mit ca. 60  
Veranstaltungen  
- POS Präsentationen  
- Sonderverkaufslisten und -aktionen

Erstellung der CI Unterlagen für *i-center*

Erstellung von Kommunikationskonzepten für die  
Zielgruppe Industrie und Abholkunden

Pilotierung Endverbraucherausstellung in einem  
Berliner *i-center*

Erstellung der Marketing Komponenten für die  
Verkaufsförderung

---

***i-center* Elektrogroßhandel  
GmbH & Co., Abt. Marketing**

Leitung Marketing Kommunikation und  
Verkaufsförderung für Deutschland

1.7.1997 – 31.05.2002

### **Aufgabenschwerpunkte**

Positionierung von *i-center* als fach-  
kompetenter Elektrogroßhandel für  
Profis durch Marketingdachkampagnen:  
- „Das elektrische Haus 2000“  
  
- „Powertechnik '98“



- Incentive „Oscar Verleihung“ für die beste Umsetzung der Kampagne einer *i-center* Filiale

Erstellung von Katalogen und Werbeschriften

Organisation und Durchführung von überregionalen Umsatzsteigerungsprogrammen

Organisation von Kundenincentives im Rahmen von Prämienaktionen

Standortlayout für die *i-center* Filialen

Konzept Werbeartikel

---

**J. Rösener GmbH**  
**Heizung-Lüftung-Sanitär**

1.2.2003 – 1.3.2008

Prokurist  
Verkauf, Werbung und Verkaufsförderung

**Aufgabenschwerpunkte**

Sanierung und strategische Weichenstellung für Zukunftsmärkte, insbesondere im Heizungsbereich

Aktivierung des Bereiches Sanitär mit gezielten Badmodernisierungsmaßnahmen

Neuaufbau des Marktes für alternative und regenerative Energien

Neuaufbau des Marktes für Wasseraufbereitung und Wasservitalisierung

Aufbau eines professionellen Internetauftritts

Durchführung von diversen Messe- und Ausstellungen, Fachschulungen und Verkaufsförderungsveranstaltungen



**Kurt Mosen**  
**Coaching Beratung Training**

Seit 15.10.2008

Selbständiger Unternehmensberater

### **Sonstige Kenntnisse**

Ausbildungsbefähigung:	Ausbilderbefähigung der IHK München
Fachausbildung	Zertifizierung Fachberater barrierefreies Wohnen
Fachausbildung	Wellnessberater Bad
EDV-Kenntnisse:	Windows, MS-Office sowie Internetprogrammierung
Sprachkenntnisse:	Englisch in Wort und Schrift
Seminare:	Teilnahme an diversen Weiterbildungsmaßnahmen und Symposien
Publikationen:	Autor des Fachbuches „Marktgerechte Unternehmensführung im Handwerk“, Gentner Verlag 1987

Ingolstadt, den 4. Mai 2012

\_\_\_\_\_  
Kurt Mosen