

Lebenslauf Philipp Grosslercher

Ausbildung

2012-2015: [Master in Management – Universität degli Studi di Trento \(120 ECTS\)](#)

Spezialisierung Betriebsführung. Erlernte Fertigkeiten anhand von Theorie und Fallstudien: Zusammenhänge in der Unternehmensorganisation erkennen und optimieren, Erstellen von Betriebsstrategien und deren Messung, Erstellen von einem Businessplan, Innovationsmanagement, Betriebsrecht, Statistik, Finanzmathematik, Volkswirtschaft. Abschlussarbeit: Mundwerbung und Kommunikationsstrategien im Sanitären Sektor.

2006-2012: [Laurea in Wirtschaft und Betriebsführung – Universität degli Studi di Trento \(180 ECTS\)](#)

Marketing, Buchhaltung, Mathematik, Statistik, Finanzwirtschaft, Volkswirtschaft, Rechtswissenschaft

Berufliche Laufbahn

08/2019 – Aktuell: [Verwaltungsinspektor, Autonome Provinz Bozen – AOV](#)

- Ausarbeitung von Technischen Dokumenten
- Mitglied Richtpreisgremien
- Planung und Kollaudierung von Funktionen der ISOV-Plattform

08/2018 - 07/2019: [Verwaltungsinspektor, Autonome Provinz Bozen – Landeszahlstelle](#)

- Administrative Kontrollen und Auszahlung von EU-Fördermitteln im Bereich Landwirtschaft

04/2018 - 07/2018: [Mitarbeiter, Handelskammer Bozen, Bozen](#)

- Ausstellen von Digitalen Unterschriften
- Unterstützung bei digitaler Fakturierung

12/2015 - 07/2017: [Assistent des Geschäftsführers, Fruma GmbH, Bozen](#)

- Personalverwaltung
- Buchhaltung und Periodische Überprüfung der vorläufigen Bilanz
- Öffentliche Ausschreibungen
- Bankgeschäfte
- Ansprechpunkt bei Abwesenheit des Geschäftsführers
- Fakturierung
- Überprüfung von Verträgen
- Kontakt mit öffentlicher Verwaltung und Dienstleistern
- ISO 9001 Dokumentation aktualisieren

11/2013 – 02/2014: [Praktikum in der Marketingabteilung – Floraholland BV, Aalsmeer \(NL\)](#)

Marktforschung zum Kaufverhalten von Tulpen der Deutschen Konsumenten zur Entwicklung von besseren Verkaufsstrategien

- Literaturrecherche und Analyse von bestehenden Verkaufsdaten (Floraholland)
- Vorbereiten, Ausführen, Analysieren von Interviews
- Analyse Produktpräsentation und Preis-Leistungsverhältnis vor Ort (Floristen in Deutschland)
- Entwicklung und Präsentation von möglichen Marktstrategien

Curriculum vitae Philipp Grosslercher

Formazione

2012-2015: [Master in Management - Università degli Studi di Trento \(120 ECTS\)](#)

specializzazione in gestione aziendale. Competenze apprese attraverso la teoria e i casi di studio: riconoscere e ottimizzare le interrelazioni nell'organizzazione aziendale, creare strategie aziendali e misurarle, creare un business plan, gestione dell'innovazione, diritto commerciale, statistica, matematica finanziaria, economia. Tesi finale: Pubblicità e strategie di comunicazione del passaparola nel settore sanitario.

2006-2012: [Laurea in Economia e Gestione Aziendale - Università degli Studi di Trento \(180 ECTS\)](#)

Marketing, contabilità, matematica, statistica, finanza, economia, diritto.

Carriera professionale

08/2019 - Attuale: [Ispettore amministrativo, Provincia Autonoma di Bolzano – ACP - SICP](#)

- Elaborazione di documenti tecnici
- Membro di comitati per i prezzi indicativi
- Pianificazione e collaudo delle funzioni della piattaforma SICP

08/2018 - 07/2019: [Ispettore amministrativo, Provincia autonoma di Bolzano – Organismo Pagatore Provinciale](#)

- Controlli amministrativi ed erogazione dei fondi UE nel settore dell'agricoltura

04/2018 - 07/2018: [Impiegato, Camera di commercio di Bolzano, Bolzano](#)

- Emissione di firme digitali
- Supporto per la fatturazione digitale

12/2015 - 07/2017: [Assistente dell'amministratore delegato, Fruma GmbH, Bolzano](#)

- Gestione del personale
- Contabilità e revisione periodica del bilancio preventivo
- Gare d'appalto pubbliche
- Settore bancario
- Punto di contatto in caso di assenza dell'amministratore delegato
- Fatturazione
- Revisione dei contratti
- Contatti con la pubblica amministrazione e i fornitori di servizi
- Aggiornamento della documentazione ISO 9001

11/2013 - 02/2014: [Stage nel reparto marketing - Floraholland BV, Aalsmeer \(NL\)](#) Ricerca di mercato sul comportamento di acquisto dei tulipani dei consumatori tedeschi per sviluppare migliori strategie di vendita.

- Ricerca bibliografica e analisi dei dati di vendita esistenti (Floraholland)
- Preparazione, conduzione e analisi delle interviste
- Analisi della presentazione dei prodotti e del rapporto qualità-prezzo in loco (fioristi in Germania)
- Sviluppo e presentazione di possibili strategie di mercato