

## LEBENS LAUF

### DR. WOLFGANG TÖCHTERLE



#### PERSÖNLICHE DATEN

*Geburtsdatum:* [REDACTED]  
*Geburtsort:* [REDACTED]  
*Staatsbürgerschaft:* Italien  
*Muttersprache:* Deutsch  
*Fremdsprachenkenntnisse:* Englisch und Italienisch fließend  
*Adresse:* [REDACTED]  
*Tel.:* [REDACTED]  
*E-Mail:* [REDACTED]

**ANGESTREBTE POSITION:** „Leiter Abteilung MARKETING“

#### BILDUNGSWEG UND FORTBILDUNGEN

*Zeitraum* 10/2001 – 08/2007  
*Einrichtung* Leopold-Franzens-Universität in Österreich:  
**Betriebswirtschaftslehre**  
*Schwerpunkte* **Human Resource Management** + Spezialisierung auf  
**Tourismus und Service Management:**  
Mitglied der Taskforce VOLOS: dreiwöchiger Aufenthalt in Volos, Griechenland: Ausarbeitung eines nachhaltigen Tourismuskonzepts für die fünftgrößte Stadt Griechenlands Volos, in Zusammenarbeit mit den Universitäten Mailand und Barcelona  
*Weitere Schwerpunkte* Kostenrechnung, betriebliche Entscheidungen, Gestaltung wirtschaftlicher Systeme, Wirtschaftsinformatik, Organisationsanalyse und -entwicklung, Organisationsverhalten, Mikro-/Makroökonomie, Wirtschaftsenglisch, Mathematik und Statistik, italienisches Finanz- und Steuerrecht, italienisches öffentliches Recht, österreichisches bürgerliches Recht, Grundlagen der Psychoanalyse, Grundlagen der Soziologie, Wirtschaftsgeschichte, Zeitgeschichte  
*Thema der Abschlussarbeit* **Erfolgsfaktoren für Events** (für den Austrian Tourism Research Award nominiert)  
*Bezeichnung des Abschlusses* Abschluss in Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Tourismus und Service Management sowie Human Resource Management

*Zeitraum* 09/1998 – 07/2001  
*Einrichtung* Wirtschaftsfachoberschule Bruneck: **Betriebswirtschaftslehre**  
*Schwerpunkt* **Wirtschaft**  
**Italienisches Recht und Europarecht**  
*Bezeichnung des* Matura  
*Abschlusses*

*Zeitraum* 09/1996 – 07/1998  
*Einrichtung* Technologische Fachoberschule „Max Valier“ in Bruneck:  
**Maschinenbau**  
*Schwerpunkte* **Mathematik und Statistik**  
**Automatisierung**  
**Strömungslehre**

#### **WEITERE BESUCHTE KURSE UND FORTBILDUNGEN**

06/2018	<i>Einrichtung</i>	Comment Kommunikationsentwicklung
	<i>Kursthema</i>	<b>Die Kunst des Verkaufens durch Cold Calling</b>
01/2015	<i>Einrichtung</i>	Blufink
	<i>Kursthema</i>	<b>The Art of Hosting – Die Kunst des Gastgebens</b>
01/2015	<i>Einrichtung</i>	Accentuate
	<i>Kursthema</i>	<b>Visuelle Kommunikation</b>
09/2013	<i>Einrichtung</i>	Ray Sono AG
	<i>Kursthema</i>	<b>KPI-Dashboards erstellen und überwachen</b>
04/2011 – 05/2011	<i>Einrichtung</i>	Verband der Südtiroler Mountainbikeguides
	<i>Kursthema</i>	<b>Ausbildung zum Mountainbike-Guide</b>
02/2011	<i>Einrichtung</i>	WiFi Bildungsservice
	<i>Kursthema</i>	<b>Business Etiquette</b>
01/2011	<i>Einrichtung</i>	ZfU – International Business School
	<i>Kursthema</i>	<b>Einfach gut organisiert!</b>
07/2010	<i>Einrichtung</i>	Kohl & Partner Hotel- und Tourismusberatung
	<i>Kursthema</i>	<b>Entwicklung kreativer Produkte für den Tourismus</b>
03/2010	<i>Einrichtung</i>	ZfU – International Business School
	<i>Kursthema</i>	<b>Beeinflussung: Die Psychologie der Überzeugung</b>
10/2010	<i>Einrichtung</i>	Comment Kommunikationsentwicklung
	<i>Kursthema</i>	<b>Professionell vortragen</b>
06/2009	<i>Einrichtung</i>	Comment Kommunikationsentwicklung
	<i>Kursthema</i>	<b>Professionelles Management von Meetings</b>
04/2005 – 06/2005	<i>Einrichtung</i>	Associazione Kervan
	<i>Kursthema</i>	<b>Musik und Management – Marketing</b> (EU-geförderter Kurs)

## BERUFSERFAHRUNG

<i>Zeitraum</i>	Seit 06/2016
<i>Unternehmen</i>	Skigebiet 3 Zinnen Dolomiten – Innichen, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Marketing und Vertrieb
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Geschäftsführer und Vorstandsmitglied</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Schaffung und Implementierung der neuen Marke „3 Zinnen Dolomiten“ einschließlich Markenstrategie, -positionierung, -richtlinien und -design; Aufbau eines leistungsstarken Marketing- und Vertriebsteams; Festlegung der Wachstumsstrategie; Verantwortung für Mittelzuteilung und Ressourcenplanung; Mittelbeschaffung (Marketing- und Vertriebsbudget im FJ 2017/18 um 69% gesteigert); Zielvorgabe und Messung der Zielumsetzung; Ausarbeitung und Umsetzung der operativen Planung; Betreuung wichtiger Partner und Stakeholder.
<i>Zeitraum</i>	Seit 12/2015
<i>Unternehmen</i>	Drei Zinnen AG – Innichen, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Tourismus/Transport
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>CMO und CSO</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Teamleitung; Festlegung und Umsetzung der Wachstumsstrategie einschließlich: Markenkampagnen in zehn europäischen Märkten mit genau abgestimmten Performance- und Vertriebskampagnen (um 70,4% mehr Leads; über 300-prozentige Steigerung der Konversionsraten zwischen 2016/17 und 2017/18); B2B-Sales (Wachstum um 58,5% zwischen 2016/17 und 2017/18), aktuell läuft die Implementierung völlig neuer Workflows und Vertriebssoftware für das internationale Vertriebsteam für noch stärkeres Wachstum in 17 Auslandsmärkten; voll digitalisiertes, mit intelligenten Daten gestütztes CRM-System (3 Zinnen Mountain Club), bei dem dank der neuen Kommunikationsstrategie und fundierten Ausbildung des Kundenbetreuungsteams über 10% aller Kunden in den ersten vier Monaten registriert wurden; neue Markenpartnerschaften mit internationalen Unternehmen wie BMW, Head, Rocky Mountain usw.
<i>Zeitraum</i>	06/2014 – 06/2017
<i>Unternehmen</i>	Wunschkraft.agency – Bozen, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Beratung/alle Branchen
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Customer Experience Architect &amp; Business Strategist/Gründer</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Wachstumsförderung privatwirtschaftlicher Unternehmen; Tätigkeitsfelder: Geschäftsmodelle und Wachstumsstrategien;

Customer Journey & Customer Experience Design; Touchpoint-Planung und Kanalstrategien.

*Zeitraum* 06/2013 – 11/2015  
*Unternehmen* Agentur Südtirol Marketing – Bozen, Italien  
*Geschäftsfeld/Branche* Marketing und Vertrieb  
*Beruf oder Funktion* **Vorstandsmitglied**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Festlegung und Umsetzung strategischer Unternehmensziele; Festlegung und Anpassung von Organisationsrichtlinien zur Gewährleistung des Unternehmenserfolgs; Festlegung und Anpassung der Organisationsstruktur bzw. -einheiten; Implementierung interner Management- und Kommunikationstools; Entscheidungen über neu zu erschließende Märkte einschließlich Eintrittsstrategien; Entwicklung attraktiver Produkte; Festlegung der Unternehmensanforderungen in Bezug auf Kommunikations- und PR-Agenturen; Vorgabe des Jahresprogramms und Zuteilung der entsprechenden Mittel.

*Zeitraum* 10/2010 – 11/2015  
*Unternehmen* Agentur Südtirol Marketing – Bozen, Italien  
*Geschäftsfeld/Branche* Marketing und Vertrieb  
*Beruf oder Funktion* **Head of Digital**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Leitung der Digital-Abteilung  
Head of Customer Journey Management  
Festlegung und Implementierung strategischer Ziele und jährlicher Unternehmensziele; Erstellung der KPI und des KPI-Dashboards, Messung der Zielerreichung; Kanalauswahl und Festlegung der Kanalstrategie; Dateninterpretation und Beurteilung der Kampagnen-Performance; Mittelzuteilung und Projektfinanzierung; strategische Beratung externer Partner; Teamleitung: Personalsuche, Zielvorgaben, Begeisterung und Motivation von Mitarbeitern, Schulungen, Mitarbeitergespräche, Gespräche über Personalentwicklung und Beförderungen, Managen von Gehaltserhöhungen und Gehaltsrunden.  
Verantwortungsbereiche und Kanäle: Customer Journey Management, Kanalstrategien, Erstellung der KPI und entsprechenden Dashboards, Online- und mobile Kampagnen, CRM, Newsletter, Salesletter, Leistungsmessung, Attributionsmodellierung, SEO, Suchmaschinenwerbung, CPC-/CPL-/CPS-Kampagnen, Landingpages, CRO, Buchungssysteme, Datenbank-Management, Serverinfrastruktur, mobile Apps, Social-Media-Apps, Content-Marketing, mobiles Marketing, Social-Media-Marketing, Facebook, Twitter, Google+, Instagram, Pinterest, YouTube, Snapchat...  
*Auszeichnungen* 1. Platz beim „**Deutschen Content Marketing Preis**“ für [www.wasunsbewegt.com](http://www.wasunsbewegt.com)

<i>Zeitraum</i>	04/2011 – 06/2014
<i>Unternehmen</i>	LeWiT – Lehranstalt für Wirtschaft und Tourismus – Meran, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Bildung
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Gastdozent für Marketing und Kommunikation</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Fachvorträge zu Tourismusmarketing
<i>Zeitraum</i>	09/2010 – 09/2012
<i>Unternehmen</i>	BikeHotels Südtirol – Bozen, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Marketing und Vertrieb
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Geschäftsführer</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Verantwortung für alle geschäftsbezogenen Tätigkeiten der Hotelvereinigung: Teamleitung, Budgetplanung, Berichtslegung, Markenmanagement, Marktforschung, Produktentwicklung, Entwicklung und Umsetzung von Kommunikations- und Vertriebsstrategien, Koordination von Werbe- und PR-Agenturen, Katalogerstellung, Fotoshootings, Filmproduktionen. 2010: Gründung der Hotelvereinigung mit neu gewähltem Vorstand. 2011: Ausarbeitung und Einführung des Markendesigns der Vereinigung, Entwicklung und Umsetzung ihrer primären Kommunikations- und Vertriebskanäle, Durchführung von Launch-Kampagnen, Schaffung eines europaweiten Partnernetzwerks. 2012: Einführung eines auf Storytelling basierenden Kommunikationskonzepts.
<i>Zeitraum</i>	04/2009 – 09/2012
<i>Unternehmen</i>	Vitalpina Hotels Südtirol – Bozen, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Marketing und Vertrieb
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Geschäftsführer</b>
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Verantwortung für alle geschäftsbezogenen Tätigkeiten der Hotelvereinigung: Teamleitung, Budgetplanung, Berichtslegung, Markenmanagement, Marktforschung, Produktentwicklung, Entwicklung und Umsetzung von Kommunikations- und Vertriebsstrategien, Koordination von Werbe- und PR-Agenturen, Katalogerstellung, Fotoshootings, Filmproduktionen. 2010: grundlegende Verlagerung des Budgets von klassischem Marketing zu digitalem Marketing mit über 250%iger Steigerung bei der Lead-Generierung; gleichzeitige Implementierung eines neuen Katalog-Verteilkonzepts mit einer um 200% höheren Auflage bei einer 43%igen Senkung der Produktionskosten. 2011: Entwicklung des neuen Premium-Produkts „Vitalpina® Durchatmen“/„Vitalpina® Respirate“

2012: Markteinführung des ersten Tourismusprodukts mit ganzjährigem „Cost per Lead“-Modell zur Förderung der Verkaufszahlen in Italien.

- Zeitraum* 02/2009 – 09/2012  
*Unternehmen* Südtirol Marketing K.A.G. – Bozen, Italien  
*Geschäftsfeld/Branche* Marketing und Vertrieb  
*Beruf oder Funktion* **Destination Manager**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Beratung externer Tourismuspartner bei allen geschäftsbezogenen Themen.
- Zeitraum* 08/2008 – 11/2008  
*Unternehmen* Go Bee Industries Inc. – Hamilton, Ontario, Kanada  
*Geschäftsfeld/Branche* Eventmarketing, Shopper-Marketing, Online-Event-Marketing  
*Beruf oder Funktion* **Vertriebs-/Marketingmitarbeiter**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Store-Checks, Standortplanung, Produktwerbung mit einer über 20%igen Absatzsteigerung.
- Zeitraum* 06/2006 – 04/2008  
*Unternehmen* Marketing Factory GmbH – Bruneck, Italien  
*Geschäftsfeld/Branche* Beratung/alle Branchen  
*Beruf oder Funktion* **Senior Consultant und Projektmanager**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Verantwortung für Gründung und Management der Hotelvereinigung „Selected Hotels“, einer Marketingkooperation für luxuriöse Ferienhotels: 300% Wachstum zwischen 2006 und 2007; 125% Wachstum zwischen 2007 und 2008. Allgemeines Projektmanagement: Verantwortung für Nutzererlebnis, Design, Inhalte und Suchmaschinenoptimierung (SEO) verschiedener digitaler Projekte; Marketing- und Vertriebs-Workshops für zahlreiche Kunden verschiedener Branchen; Ausarbeitung und Umsetzung von Marketingkampagnen sowohl für die Marketing Factory als auch für ihre Kunden.
- Zeitraum* 07/2007  
*Unternehmen* KMC Management Consultants GmbH & Co. KG  
*Geschäftsfeld/Branche* Beratung/alle Branchen  
*Beruf oder Funktion* **Externer Berater**  
*Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten* Projektarbeit für die Karstadt Warenhaus GmbH, einen der größten Einzelhändler für Konsumgüter Deutschlands; Marktforschung in Ländern Westeuropas zur Optimierung der Produktpräsentation und Absatzmaximierung.
- Zeitraum* 06/2004 – 10/2004 und 06/2005 – 10/2005  
*Unternehmen* Rentasport Kurt Ladstatter – Olang, Italien  
*Geschäftsfeld/Branche* Vermietung und Geschäft/Sportausrüstung (Fahrräder)  
*Beruf oder Funktion* **Kundenberater** (Teilzeittätigkeit während des Studiums)

<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Kundenberatung, Koordination des Shuttle-Service, Mitarbeit an der Entwicklung verschiedener Marketingaktivitäten zum neuen Shuttle-Angebot.
<i>Zeitraum</i>	Winter 2001/2002/2003/2004
<i>Unternehmen</i>	Rentasport Kurt Ladstatter – Olang, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Vermietung und Geschäft/Sportausrüstung (Ski und Snowboard)
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Kundenberater</b> (Teilzeittätigkeit während des Studiums)
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Kundenberatung und -service
<i>Zeitraum</i>	08/2001 – 12/2001
<i>Unternehmen</i>	Staat Italien in Zusammenarbeit mit der Gemeinde Olang, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Öffentliche Verwaltung
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Mitarbeit bei Volkszählung</b> (während des Studiums)
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Volkszählung im zugeteilten Gebiet. Datenerhebung anhand eines 30-seitigen Fragebogens.
<i>Zeitraum</i>	Sommer 1998/1999/2000/2001/2002/2003
<i>Unternehmen</i>	Peter Plaickner & Co. KG – Rasen/Antholz, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Hoch- und Tiefbau
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Bauhelfer</b> (Ferienjob)
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Unterstützung des Tagesgeschäfts
<i>Zeitraum</i>	06/1997 – 10/1997
<i>Unternehmen</i>	GKN Sinter Metals – Bruneck, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Industrie
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Assistent in der Produktion und Qualitätskontrolle</b> (Ferienjob)
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Unterstützung des Tagesgeschäfts
<i>Zeitraum</i>	06/1996 – 10/1996
<i>Unternehmen</i>	ELPO Elektrotechnik – Bruneck, Italien
<i>Geschäftsfeld/Branche</i>	Industrie
<i>Beruf oder Funktion</i>	<b>Assistent bei Anlagenplanung und im Anlagenbau</b> (Ferienjob)
<i>Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten</i>	Unterstützung des Tagesgeschäfts

## AUSLANDSAUFENTHALTE

Kanada 06/2008 – 12/2008

### **Work and Travel Visum**

Reise durch das Land mit Praktikumsaufenthalt in Vancouver, British Columbia. Zweck der Reise war es, Kanada und neue Leute kennenzulernen, die Sprachkenntnisse zu verbessern und den nordamerikanischen Lebensstil zu erleben.

## PERSÖNLICHE FÄHIGKEITEN UND KOMPETENZEN

<i>Organisatorische Fähigkeiten und Kompetenzen</i>	<b>Besonderes Kreativtalent</b> mit nachweislichen <b>Management-Fähigkeiten</b> . Visionär und <b>Vordenker</b> . Inspirierende <b>Führungspersönlichkeit</b> mit hervorragenden Kommunikationsfähigkeiten. Besonders <b>organisierter und strukturierter</b> Arbeitsstil. Harter Arbeiter und zuverlässig. Analytischer Denker. Und trotzdem jemand, der auch eine lockere Seite hat.
<i>Soziale Fähigkeiten und Kompetenzen</i>	Sehr gutes Gespür für den Umgang mit Menschen <b>Erfahren in Teambuilding, Leitung von Teams</b> und Personalführung im Allgemeinen. <b>Inspiziert Menschen</b> .
<i>Software-Kenntnisse</i>	<b>Daten- und Textverarbeitung:</b> Microsoft Word, Microsoft Excel, Apple Pages, Apple Numbers <b>Bildbearbeitung:</b> Adobe Photoshop, Adobe Lightroom, Apple Fotos, Irfan View <b>Präsentationen:</b> Microsoft Power Point, Apple Keynote <b>HTML und Web:</b> Verschiedene CMS-Systeme, FTP-Programme, Editor-Programme, zahlreiche Online-Analysetools
<i>Sprachkenntnisse</i>	<b>Deutsch:</b> fließend (Muttersprache, hohe kommunikative Kompetenz) <b>Italienisch:</b> fließend – gute Kenntnisse in Wort und Schrift <b>Englisch:</b> fließend – gute Kenntnisse in Wort und Schrift
<i>Führerschein</i>	<b>B &amp; A</b> (berechtigt zum Lenken aller Fahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht sowie aller Motorräder)
<i>Hobbys und Leidenschaften</i>	Sachbücher, Business-Literatur, TED-Konferenzen, Skifahren und Skitouren, Snowboarden, Laufen, Mountainbiken, Wandern, Kajaken, Reisen, Gitarre spielen



Firmato digitalmente da:  
TOECHTERLE WOLFGANG  
Firmato il 2022/12/07 15:52  
Seriale Certificato: 1457044  
Valido dal 18/05/2022 al 18/05/2025  
InfoCamere Qualified Electronic Signature CA