



«Aus eigener Erfahrung bin ich überzeugt von den Möglichkeiten und Chancen, die der B2B Vertrieb in der digitalen Transformation hat. Diese Erfahrung will ich an meine Kunden zu ihrem Nutzen weitergeben.»

Wer ist Dieter Puanigg?

Dieter Puaniggs Lieblingszitat ist: „Ich interessiere mich sehr für die Zukunft, denn ich werde den Rest meines Lebens in ihr verbringen.“ (Charles F. Kettering, 1876 - 1958).

- 25 Jahre internationale Konzern-Erfahrung in Business Development, Programm-Management, Verkauf und Marketing
- 4 Jahre selbständiger Unternehmensberater
- Führungserfahrung und Geschäftsführungskompetenz im B2B-Bereich
- Branchenerfahrung: Dienstleistungen, Technik | Technologie, Konsumgüter
- Positive Ausstrahlung, hohe soziale Kompetenz, motivierend, überzeugend
- Unternehmerisches Denken, durchsetzungsstark, mit ausgezeichneter Fähigkeit zur Analyse und Konzeption
- Sprachen: Deutsch, Englisch

Motivation

Dieter Puanigg ist davon überzeugt, dass die bewusste, im Idealfall strategische Nutzung von digitalen Methoden und Werkzeugen nicht als Selbstzweck, sondern im Hinblick auf den tatsächlichen, messbaren Mehrwert für die Customer Experience grossartige Chancen für Menschen im Vertrieb bietet.

Spezialgebiete

- Business Model Generation | Business Model Innovation: Geschäftsmodelle für Erfolg - analog UND digital
- B2B Social Media Marketing – Strategie und Umsetzungsbegleitung
- Social Selling – Planung und Umsetzungsbegleitung
- Digital Business Events zur Kundengewinnung und Kundenbindung
- Digital Business Skills – Wissensvermittlung für Vertriebsorganisationen

Ausbildungen

- Master of Science „Digital Business“, FH Technikum Wien (Abschluss 2018 geplant)
- Zertifikate Social Media & SEO Management, Systemisches Coaching, BFI Wien
- Handelswissenschaft, Wirtschaftsuniversität Wien