



PERSÖNLICHE DATEN

Name Dipl. Ing. Robert Habitzl, MBA
Geburtsdatum 6. April, 1963
Familienstand verheiratet, 2 Kinder

BERUFLICHER WERDEGANG

Seit 11/1995

Geschäftsleitung Guidant Österreich

Geschäftsfelder:

Implantierbare Schrittmacher und Defibrillatoren
Interventionelle Kardiologie
Interventionelle Radiologie
Herzchirurgie

Verantwortlichkeitsbereiche:

Gründung von Guidant Österreich (1995)
Gesamte Verkaufs- & Marketingverantwortung
Strategische Langzeitausrichtung des Unternehmens
Gesamte Bilanzverantwortung inkl. Controlling
Personalverantwortung von 38 Mitarbeitern:
4 Verkaufsleiter, 2 Marketing Manager, Administration
(Personal, Finanz und Sekretariat)
Gründer & Sprecher von 2 Industrievertretungen in Österreich
Austromed
➤ Herz-Rhythmus Management
➤ Interventionelle Kardiologie
Leitung von diversen Europäischen Projekten
(z.B.: Parallele Importe, Europäische Preisgestaltung)

- 10/1992 – 10/1995 **Verkaufsleitung für Cardiac Rhythm Management
Medtronic Österreich**
- Hauptverantwortung:**
- Gesamte Verkaufsverantwortung
Gesamte Marketingverantwortung
Führung und Ausbildung des Verkaufsteams
Umsatz- und Budgetplanung
- 04/1990 – 10/1992 **Vertragsassistent an der Technischen Universität Wien,
Abteilung für Grundlagen und Theorie der Elektrotechnik**
- Hauptaufgaben:**
- Betreuung der Studenten im Lehr- und Übungsbetrieb
Projektarbeit für die Fa. Siemens
Thema: Elektromagnetische Verträglichkeit von
Stromversorgungsgeräten
- 1991 – 1994 **Honorarlehrer am Wirtschaftsförderungsinstitut Wien**
- 1990 – 1995 **Vertragslehrer am TGM Wien 20**
- 1989 – 1990 **Honorarlehrer am Berufsförderungsinstitut Wien**

AUSBILDUNG

Zusätzliche Ausbildung

- 2006 **Executive MBA Programm** an der IMADEC University, Wien
- 2006 Powerspeaking und Public Presentation Training
- 2006 Sprechcoaching (ISG)
- 2006 Crashkurs für Gesundheitsökonomie
- 2005 Managing Change (Change Leadership Seminar)
- 2004 Building Coaching Capabilities, Modul III (Gordon Collins)
- 2003 Building Coaching Capabilities, Modul II (Gordon Collins)
- 2002 Building Coaching Capabilities, Modul I (Gordon Collins)
- 2001 Managing Interpersonal Relationships
- 2000 Pricing Excellence Negotiation Skill
- 1999 The Guidant Interviewing Process
- 1998 Customer Targeted Selection Seminar (DDI Germany)
- 1997 SPIN – Manager Training (Huthwaite Deutschland GmbH)
- 1996 Finance for Non-Financial Managers ((TACK – Training International)
- 1994 Gustav Käser Verkaufstraining I – III (Gustav Käser GesmbH)
- 1992 Intensiv Verkaufstraining I – II (Institut für Personalentwicklung)

Schulbildung

1990	Sponson zum Dipl. Ing. für Elektrotechnik
1983 - 1990	Studium an der Technischen Universität Studienrichtung: Industrielle Elektronik- und Regeltechnik Zusätzliches Wahlfach: Biomedizin
1983 - 1984	Präsenzdienst abgeschlossen
1978 - 1983	Technologisches Gewerbemuseum (TGM) Fachrichtung Elektrotechnik Matura mit Auszeichnung

BESONDERE KENNTNISSE UND HOBBIES

EDV-Kenntnisse	MS Office, Cognos- und SAP Grundkenntnisse
Sprachen	Englisch in Wort und Schrift verhandlungsfähig
Hobbies	Autos und Motorsport Schifahren, Tennis, Squash, Fußball, Radfahren, Laufen und Wandern Musik und Theater

ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Gewerbeberechtigungen für:

Handel und Vertrieb von Medizintechnischen Produkten
Elektroinstallationsgewerbe