Boris Rutili

MBA, Dipl. Elektrotechnik



Wohnort	Amselweg 10, 8600 Dübendorf (Schweiz)
Telefon, Handy	+41 (0)4 35 43 17 02, +33 (0)6 86 68 00 74
E-Mail	vniboris@hotmail.com
Geboren am	28/08/1973 in Thionville
Nationalität	Frankreich, C-Bewilligung
Familienstand	Verheiratet, 1 Kind

Profil

Erfahrung	• Leadership in Geschäftsentwicklung und Innovation • Aufbau und Führung leistungsstarker Teams • Neugestaltung von Strategien, Organisationen, Produkten, Lösungen • 24 Jahre internationales Management mit Key Account, OEMs, Installateure, Grosshändler, Ingenieurbüros, GUs, Corporate
Erfolge	• Erhebliches Wachstum von Umsatz, Wettbewerbsfähigkeit, und Gewinne • Akquisition neuer Grosskunden und -projekte sowie Erschliessung neuer Länder • Entwicklung neuer Produkte und Lösungen mit hohem Geschäftsergebnis • Optimierung von Vertriebs-, Design-, Einkaufs- und Produktionsprozessen
Branchen	• Automobil , ICT, Gebäudetechnik, HLK, Eisenbahn, Mechatronik, Transformatoren, Kunststoff, Stahl
Zur Person	• Unternehmerisch kreativ, zielorientiert, antriebsstark • Direkt, optimistisch, dynamisch, flexibel, selbstbewusst • Offen, ehrlich, kooperativ, spontan, "hands-on" • Ich erkenne und setze Prioritäten, treffe schnelle und sichere Entscheidungen
Sprachkenntnisse	• Fliessend in Deutsch, Englisch, Französisch (Muttersprache), Italienisch
Ausbildung	• Dipl. Master Management, Vertriebsingenieur, Maschinenbau und Elektrotechnik

Berufliche Erfahrung

06/2024 - heute	**CEO** /ad interim/ **- Swisspro NW** (Allschwil CH), Elektroinstallationen, ICT und Automation, www.swisspro.ch
Funktion	• Reorg und Führung von 3 Unternehmen (Direktteam 8 MA mit 260 MA)
02/2022 - 03/2024	**Vertriebsleiter - IMI Hydronic Engineering** (Füllinsdorf CH), 10 000 MA, Hydronik, Steuerung & Regelung, Fernwärme, Energieeffizienz, www.imi-hydronic.com
Funktion	• Führung des Schweizer Geschäfts (Direktteam 10 MA + Projektteam) • Ausbau der Aktivitäten mit HLK-Installateuren, Grosshändlern, Key Accounts • Corporate Missionen in M&A, Fernwärme, Energieeffizienz • Marketing, Benchmarking, Lobbying • Forecast, P&L, Reporting
Erfolge	• €50Mio Umsatz, Einführung von 2 neuen Lösungen / Geschäftsbereichen
10/2018 - 10/2021	**Interim Manager - AIM ad Interim Management** (Zürich CH), www.aim.ch **Head of Business Development - Bächli** (Obernau CH), 30 MA, (11/2018 - 10/2021) Bahntransformator, Drossel, Powerpack, www.baechli.com **Business Development - Datwyler** (Altdorf CH), 7 000 MA, (01/2021 - 03/2021) Glasfasernetze, Rechenzentren, www.itinfra.datwyler.com

	Chief Revenue Officer - Wisekey (Geneva CH), 200 MA, (08/2019 - 12/2019) Mikrochip SE, Cybersicherheit, IoT, Krypto, www.wisekey.com
	Vertriebsleiter - Johnson Controls (Pfäffikon CH), 105 000 MA, (10/2018 - 04/2019) Gebäudeautomation, HLK, CCTV, Zutrittskontrolle, www.jci.com
04/2014 - 08/2017	**Vertriebsleiter EcoBuilding - Schneider Electric** (Ittigen CH), 180 000 MA, Gebäudeautomation, ICT, Feldgeräte, Beleuchtung, Energiemonitoring, www.se.com
Funktion	⬩ Aufbau und Leitung des Business Unit EcoBuilding (Direktteam 5 MA, Projektteam 20 MA) ⬩ Erarbeitung und Umsetzung von Produkt-, System- und Verkaufsstrategien ⬩ Geschäftsentwicklung mit Partnern und Key Account ⬩ Marketing, Benchmarking und Lobbyarbeit ⬩ Forecast, P&L und Berichtswesen
Erfolge	⬩ 25% Jahreswachstum ⬩ Restrukturierung der Business Unit und Rekrutierung ⬩ Entwicklung von Cross Selling und des Partnernetzwerks ⬩ Erweiterung des Technologieumfangs
11/2012 - 06/2013	**COO** /ad interim/ **- Eurasian Group** (Bremen DE), Real estate Eurasia / Sochi Olympic Games, www.nanagetashvili.ru
Funktion	⬩ Real Estate Einrichtung und Betrieb (Direktteam 5 MA, Projektteam 20 MA)
03/2011 - 08/2012	**Leiter International Business Rail Automation - Siemens** (Wallisellen CH), 430 000 MA, Rail Automation, ICT, Leittechnik, Stellwerk, Feldgeräte, www.mobility.siemens.com
Funktion	⬩ Leitung des internationalen Geschäfts in Europa, Asien, Middle East, Russland ⬩ Erarbeitung und Umsetzung von Produkt-, Länder- und Verkaufsstrategien ⬩ Direktteam (3 Senior Account Managers) und Projektteam (50 MA) ⬩ Benchmarking und Lobbyarbeit ⬩ Forecast, P&L und Berichtswesen ⬩ Mitglied der RA-Leitung
Erfolge	⬩ Umsatz- und Opportunitätswachstum von 37 auf €54Mio und von 326 auf €667Mio ⬩ Erschliessung neuer Absatzmärkte/-länder ⬩ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit
09/2009 - 10/2010	**Key Account Manager - Hirschmann Automotive** (Rankweil AT), 1 600 MA, Automobil-Mechatronik, Kabel, Sensoren, www.hirschmann-automotive.com
Funktion	⬩ Geschäftsentwicklung RSA, PSA, FIAT und Tier 1 in Europa ⬩ Direktteam (2 MA) und Projektteam (10 MA) ⬩ Innovationsmanagement, Benchmarking und Marketing ⬩ Businessplan, Angebot, Auftragsverwaltung und Berichtswesen ⬩ Mitglied der Bereichsleiterversammlung
Erfolge	⬩ €28Mio Anfragen, Eintritt bei FIAT ⬩ Entwicklung von 3 innovativen Produkten
09/2006 - 03/2009	**Key Account & Business Development Manager - Hartmann Exact** (Schornbach DE), 4 200 MA, Automobil-Mechatronik, Hallsensoren, Microswitch, Module, www.swoboda.com
Funktion	⬩ Geschäftsentwicklung RSA, PSA, FIAT und Tier 1 in Europa ⬩ Analyse und neue Strategiesetzung ⬩ Direktteam (6 MA) und Projektteam (20 MA) ⬩ Benchmarking und Innovationsmanagement ⬩ Businessplan, Designprodukt/-prozess, Einkauf, Angebot, Auftrag, Einsatz
Erfolge	⬩ Umsatzwachstum von 40 auf €60Mio ⬩ Eintritt bei RSA und PSA ⬩ Entwicklung von 3 innovativen Produkten ⬩ Optimierung der Kundenteamstruktur
01/2006 - 03/2006	**Trailer fees ABN Amro** /ad interim/ **- State Street Bank** (Luxembourg LU), 40 000 MA, Finanzdienstleistung, www.statestreet.com

Funktion	⬩ Trailer Gebühren Test-Lab für Off-Shore-Transaktionen (Projektteam 15 MA)

01/2003 - 08/2006	**Gründer & Geschäftsführer - Daifa Group SAS** (Yutz FR), 7 Gesellschafter, Automobil Kunststoff, Naturfaser, Biokomposit, Teile & Module, https://fr.scribd.com/doc/4933961
Funktion	⬩ Geschäftsführung eines AG Start-ups ⬩ Innovationsmanagement hinsichtlich Preis, Gewicht und Recycling ⬩ Aufbau einer europäischen Entwicklungs- und Produktionsplattform ⬩ Programmkoordination (60 MA) mit Tier 1 und Automobil-herstellern ⬩ Benchmarking und Lobbyarbeit
Erfolge	⬩ Firmengründung ⬩ Entwicklung von 5 innovativen Kunststofftechnologien ⬩ Aufbau der Entwicklungs- und Produktionsplattform ⬩ Start der Naturfaser-produktion bis zu 150 Hektar

01/1999 - 10/2001	**Vertriebsingenieur & Segment Leader - Tubest Group Boa** (Fère en Tardenois FR), 800 MA, flexible Rostfrei-Schläuche, www.boagroup.com
Funktion	⬩ Verantwortlich für Transport-, Kessel-, Waffen- und Eisenindustrie ⬩ Internationale Geschäftsentwicklung mit Distributoren (Europa, Asien, Amerika) ⬩ Direktteam (2 MA) und Projektteam (8 MA) ⬩ Aufstellung von Angeboten und Auftragsverfolgung bis SOP
Erfolge	⬩ Verzehnfachung des Umsatzes im Kesselindustrie-Segment ⬩ €2Mio Umsatz, gewann Auftrag mit ISS (International Space Station)

Praktika

07/2003 - 03/2004	**Praktikum F&E und Innovation - Johann Borgers & Nova Institut** (DE)
03/1998 - 09/1998	**Praktikum Marketing - Meta Technology** (GB)
02/1997 - 10/1997	**Ausbildner in Steuerungsanweisungszentrum - Armée de Terre** (FR)
04/1995 - 06/1995	**Praktikum Techniker Ingenieurbüro - Usinor Group Arcelor Mittal** (FR)

Ausbildung

2002 - 2004	Master in Management (Universität Metz)
1997 - 1998	Vertriebsingenieur für Industrieprodukte (Business School Mulhouse)
1994 - 1995	Diplom in Maschinenbau und Elektrotechnik (Technologie Institut Metz)
1993	Abitur E - Wissenschaft und Technologie (Gymnasium Thionville)
Interne Ausbildung	AQ ISO9001, FMEA, Management, SAP, Abacus, SalesForce

Sonstiges

Spezialkenntnisse	Geschäftsentwicklung, Business-Unit Gründung / Entwicklung, Vertriebs- und Technologie-Innovationen, Change- / Krisen- / Transition-Management, Business Re-Birth / Alignment, Benchmarking, Sondereinsätze, Manager-Berater und Sparringspartner
EDV Kenntnisse	Python, Netzwerk, Sicherheit, Html, SQL, Data-Mining, MS Office, Salesforce, SAP
Hobbies	Lesen, Fahrrad, Golf, Billard, Ski, Handball, Schach, Klarinette, Klavier