

Dipl.-Ing. Hubert Maximilian MIZELLI

PERSÖNLICHE DATEN

Drechslerstr. 33
D-83224 Grassau

+49 172 89 18 781
hmizelli@aol.com

geboren am 02.01.1966 in Gmunden/Traunsee (A)

Staatsangehörigkeit: Österreich

Eltern: Karoline Mizelli - geb. Moser, Hausfrau (7 Kinder)
Hubert Mizelli – Beamter i.R. (Justiz)

Familienstand: geschieden

Zwei Söhne - Julian Stefan (1997) und Lukas Maximilian (2000)



AUSBILDUNG

1970 - 1974	Volksschule Gmunden / Traunsee (Österreich)
1974 - 1978	Bundesgymnasium Gmunden / Traunsee (Österreich)
1978 - 1983	Höhere Lehranstalt für Forstwirtschaft Gainfarn (Österreich)
Juni 1983	Erwerb der allgemeinen Hochschulreife

HOCHSCHULAUSBILDUNG

1983 - 1986	Diplomstudium „Bergwesen/Hüttenwesen“ an der Montanuniversität Leoben (Österreich)
Oktober 1986	Aufnahme des Diplomstudienganges „Metallurgie und Werkstofftechnik“ an der RWTH Aachen
März 1989	Vordiplom „Metallurgie und Werkstofftechnik“
Januar 1992	Abschluss des Studienganges „Metallurgie und Werkstofftechnik“ an der RWTH zum DIPLOM-INGENIEUR <u>Gesamtnote: „GUT“</u>
Sommersemester 1993	Gasthörer BWL Fernuniversität Hagen

PRAKTISCHE TÄTIGKEITEN

Juli 84	Werkstudent Wolf-Systembau; Scharnstein (A) Tätigkeitsbereich: Fertigung, Abt. Stahlbaubetrieb
Aug. - Sept. 84	Werkstudent Bergbau AG Niederrhein, Duisburg Tätigkeitsbereich: Steinkohlebergbau im Untertagebetrieb
Juli 85	Werkstudent Wolf-Systembau, Scharnstein (A) Tätigkeitsbereich: Fertigung und Montage, Abt. Spezialmaschinenbau
Aug. - Okt. 86	Werkstudent AUDI AG, Ingolstadt Tätigkeitsbereich: Härterei und Gießerei
Juli - Sept. 87	Werkstudent AUDI AG, Ingolstadt Tätigkeitsbereich: Endmontage Abt. Rohbau
Juli - Aug. 88	Werkstudent Stahlwerk Stahlschmidt GmbH & CoKG, Düsseldorf Tätigkeitsbereich: Qualitätskontrolle, Mechanische Werkstatt und Werkzeughärterei
April 89 - Aug. 91	Studienassistent am Institut für Eisenhüttenkunde RWTH Aachen, Abteilung: Werkstoffprüfung Tätigkeit: Vorbereitung und Durchführung von Bruchmechanikversuchen am Rasterelektronenmikroskop und Versuchsauswertung.
Jan. 92 - Mai 93	Vertriebsingenieur; Firma Leybold Durferriit GmbH, Hanau (Tochtergesellschaft der Degussa AG) Geschäftsbereich Schmelzen und Gießen; Tätigkeit: Vertrieb-Innendienst und Projektleitung mit weltweiter Zuständigkeit für Projektierung, Kalkulation und Vertrieb von Anlagen für die Wärmebehandlung, sowie Marketingaufgaben und Kundenakquisition
Juli 93 bis Jan 96	Vertriebsingenieur; Firma Leybold AG Köln; Unternehmensbereich Vakuumkomponenten und Anlagenbau Tätigkeit: technischer Berater im Außendienst Vertriebsbereich Bayern, Standort München mit den Teilaufgaben Kundenbetreuung, Angebotsausarbeitung, Verkaufsförderung, Neukundengewinnung, Marketingstrategien und Reklamationsbearbeitung Kundenkreis: Automobilindustrie, Maschinenbau- und Halbleiterindustrie, sowie Forschungseinrichtungen

Jan. 96 - Feb. 98	<p>Key Account Sales Manager; Halbleiter-Technologie Europa; Leybold Vakuum GmbH Köln Tätigkeit: Betreuung des Schlüsselkunden Siemens Europa; technischer Support für Siemens Halbleiter und OEM Lieferanten von Siemens. Planerstellung und Auftragseingangsverantwortung, Erstellen von Kundenprofilen, Angebotsbearbeitung; Koordination von Vertriebsaktivitäten, Kundendienst- und Serviceeinsätzen, Vorbereitung und Durchführung von Seminaren und Ausstellungen, Organisation von Messen und Kongressen und die Vorbereitung bzw. Durchführung der Markteinführung neuer Produkte bei Siemens in Europa.</p>
März 98 – Dez. 99	<p>Key Account Manager; Leybold Inficon Köln; Stellvertreter des Vertriebsleiters in Zentraleuropa Tätigkeit: Betreuung ausgewählter Kunden (Halbleiter-Technologie; Automobilindustrie) Planerstellung und Auftragseingangsverantwortung; Geschäftsentwicklung der Kunden; Kundenziele erarbeiten und verfolgen; Kundenaudits gestalten und durchführen; Erstellen von Marketing und Umsatzplänen; Planung und Koordination von Service- bzw. Kundendienstleistungen; Messen und Kongresse; Kundenkreis: Automobilindustrie und Halbleiterindustrie in Deutschland und Österreich</p>

ZUSATZQUALIFIKATIONEN

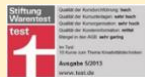
Dez. 92	Firmenseminar „Total Quality Management“ mit IBM Deutschland GmbH; Hanau
März – Nov. 94	Rudi Obrecht Persönlichkeitstraining I-III; Schweiz
Mai – Nov. 95	<p>„NLP Practitioner“ Ausbildung bei Dr. Elmar Hatzelmann; München (20 Tage)</p> <p>Abschluss am 18.11.95 „certified NLP-Practitioner“ nach GANLP Richtlinien</p>
Nov. 95 - März 96	<p>NLP Master Ausbildung bei Dr. Elmar Hatzelmann und Maria Schneider; München und Augsburg (18 Tage)</p> <p>Abschluss am 30.03.96 „certified NLP Master Practitioner“ nach GANLP Richtlinien</p>
März 97 – April 98	Rationales Management 1 und 2; Gesellschaft für Management Entwicklung Troisdorf

Sept. - Nov.97	Lehrgang „Ausbildung der Ausbilder“ IHK München
Oktober 1998	„Key Account Management“ CONSENSUS; Köln
Jan. – Dez. 1999	„Coaching für Führungskräfte“ Thomas Ruckerl und Claus Blickhan Bildungsstätte Hoedekenhuis; Winzenburg Abschluss: certified „Business Coach“
Nov 99 – Jan 00	HDI Trainerausbildung Roland Spinola; Fulda
August 2005	Praxisorientiertes Personalmanagement durch PEP; Bildungszentrum Lenzing (A)
Juli 2015	Angewandte Positive Psychologie in Coaching, Leadership & Business (Prof. Dr. Martin Seligman)
April – Okt. 2017	PRECIRE Technologies GmbH; Aachen Zertifizierter PRECIRE® Trainer / Coach
2006 – 2019	Auszeiten – neue Wege in der Führungskompetenz - mit Michael Lehofer, Gerald Hüther, Mathias Horx, Carl Hammerschlag, Roland Schaffler, Karl Schnabl, Henry Sams, Manfred Tischitz, Gottfried Schafzahl, Leo Zogmayer, Hartmut Albl, Emma Maria Modl, Tanja Kotouc Warum, Markus Warum, Thomas Pfeffer, Katharina Erntl, Ulfried Wallisch, Markus Führer, Manfred Greisinger, Hans Rinner, Christina Mateju Ertl, Ellen Müller, Angela Büche, Michael Trybek, Wolfgang Herms, Sören Buschmann, Christian Stromberger, Claudia Melchert, Britta Sievers, Andreas Staudinger, Andreas Fritsch, Johannes Thun Hohenstein, Johannes Blaß und Hans Rinner (jeweils einwöchig)
2010 - 2019	mit mir sein – Führungstraining (12 x 3 tägig) – Prof. Dr. Dr. Michael Lehofer spricht über Selbstmanagement; Leadership und Selbstliebe

PROJEKTBEISPIELE

- Teamleiter bei verschiedenen Auditierungsmaßnahmen nach DIN/ISO 9000 in der Maschinenbauindustrie
- Aufbau eines internationalen Key-Account-Vertriebs für Unternehmen der Halbleiter- und Automobilindustrie
- Entwicklung und Durchführung von Assessment Centern und Entwicklungsprogrammen zur Personalauswahl und Führungskräfteentwicklung in Unternehmen der Automobilindustrie, sowie Ausbildung der internen Trainer
- Vertriebsstraining in den Bereichen: Automobil-, Zuliefer-, Dienstleistungs-, Investitionsgüterindustrie und Handel
- Führungskräftestraining in den Bereichen: Automobil-, Zuliefer-, Dienstleistungsindustrie und Handel
- Begleitung von Veränderungsprozessen durch Training und Coaching in Industrie und Handel
- Begleitung und Business Sparring von/mit Teams und Einzelpersonen
- Telefon- und Callcentertrainings in den Bereichen: Industrie, Dienstleistung, Handel und Versicherung
- Seminar „Kreativitätstechniken“ - Konzeption und Durchführung:

Stiftung Warentest - als einziges von 10 getesteten Angeboten erhielt das Training von hr Team mit Trainer Hubert Mizelli in 2 von 5 Kategorien die Bestnote und erzielte mit einer Durchschnittsbewertung von 1.8 (auf einer Skala von 1-5) auch über alle Kategorien insgesamt den besten Wert



- **Autor und Mitbegründer von „Progressive Sales“**



VORTEILE UND NUTZEN

Sie arbeiten mit einem Trainer / Berater / Coach...

- ✓ mit fast zehnjähriger Erfahrung als Sales Manager und Key-Account-Manager bzw. Führungskraft
- ✓ mit über zwanzigjähriger Erfahrung als Trainer / Berater / Coach im Bereich Vertrieb und Führung
- ✓ mit fast zwanzigjähriger Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von praxisbezogenen Trainings und Workshops
- ✓ mit einer klaren Fokussierung auf die Themen Vertrieb und Führung, überwiegend im produzierenden Mittelstand und im Dienstleistungsumfeld bzw. Industrie
- ✓ mit Expertise bei der Begleitung und Optimierung von Veränderungsprozessen und Business Sparring



„Nicht das viele Wissen, nicht die auswendig gelernten Lehrsätze, nicht die vielen gelesenen Ratgeber und Lehrbücher, sondern die Vorstellungen, die inneren Überzeugungen, die Welt- und Menschenbilder, mit denen wir herumlaufen, bestimmen unser Denken und Handeln.“

Gerald Hüther "Was wir sind und was wir sein könnten"