

Curriculum Vitae Marianne Fischer (-Berger)

Adresse Bünishoferstrasse 168d
8706 Feldmeilen
Tel. mobil +41 79 300 61 89
Email welcome@mariannefischer.ch

Nationalität Schweizerin
Geburtsdatum 4. April 1972
Zivilstand verheiratet, 2 Kinder
(* Sept. 2010 und Juli 2012 - Betreuung geregelt)



Kurzportrait

- Coach, Organisationsentwicklerin (bso zertifiziert) und Ökonomin (lic. oec. HSG)
- Seit 2011 selbstständig in der Entwicklung von Menschen, Teams und Organisationen
- Führungserfahrung (bis zu 45 Mitarbeitende) in Wirtschaft (15 Jahre Zürich Versicherungen) und Politik (Präsidentin ref. Kirchenpflege Küsnacht)
- Projektleitungserfahrung (Themen: Kundenkontaktplattform, Marktbearbeitung)
- Ausgeprägtes ganzheitliches und vernetztes Denken
- Starke analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Lösungsorientierte, belastbare und flexible Macherin

Berufliche Erfahrungen

Seit Nov. 2011 **Marianne Fischer Consulting (mariannefischer.ch)**

Coaching, Supervision, Teamentwicklung und Organisationsberatung Inhaberin, bso zertifiziert

- Konzept und Durchführung von Workshops und Führungsseminaren (z.B. Mitarbeiterführung, Strategieentwicklung, Stressmanagement, Resilienz, Teamentwicklung, Konsequenzen der Digitalisierung für die Führung, Kommunikation, Konfliktmanagement)
- Konfliktanalysen, Umsetzung von Konfliktlösungen (z.B. für Kirchgemeinden)
- Teamsupervisionen, Mediationen
- Führungscoaching (z.B.: Kommunikation, Selbstführung, Burnoutprävention, Laufbahnplanung, Wiedereingliederung in den Berufsprozess)

1996 – 2011 **Zürich Financial Services Group**

Leiterin Account Management Kollektivleben Zürich Schweiz (Juli 2009 - Okt. 2011) Mitglied der Direktion

- Leitung der Abteilung Account Management Kollektivleben mit vier Teams (45 Mitarbeitende) an elf Schweizer Standorten. Das Account Management unterstützt die Vertriebskanäle Broker und Agents beim Verkauf von 2. Säule Vorsorgeprodukten (BVG) an Firmenkunden
- Entwicklung von Marktbearbeitungs- und Verkaufsplänen in Zusammenarbeit mit den Vertriebskanälen und dem strategischen Marketing Leben. Unterstützung bei deren Umsetzung
- Mitarbeit in Preis-, Produkt- und Prozessgestaltung innerhalb des Bereichs Kollektivleben
- Führung des Workstreams "Kollektivleben" im Projekt "Future" (Reorganisation des Geschäftsbereichs Lebens)

Projektleiterin "Kickdown"

Zurich Schweiz (Jan. 2009 - Juni 2009)

Mitglied der Direktion

- Führung des Projektes Kickdown mit der Zielsetzung, die Verkäufe im Bereich Einzel- und Kollektivlebensversicherungen im Verkaufskanal Agenten zu steigern

Leiterin strategisches Marketing General Insurance

(Head of Target Markets)

Zurich Schweiz (Aug. 2006 - Aug. 2008)

Mitglied der Direktion

- Aufbau und Positionierung der Abteilung „Target Markets“, welche die strategische Marketingfunktion, das Zielgruppenmarketing für den Privatkunden- und KMU Bereich (General Insurance) sowie die Marktforschung für die gesamte Zurich Schweiz beinhaltet (3 Teams, 15 Mitarbeitende)
- Entwickeln der Marktbearbeitungsstrategien und Sicherstellen der Umsetzung der erarbeiteten Initiativen durch Coaching der Projektleiter, Definition der Arbeitsprozesse und Sicherstellen der Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement, dem Aktuariat, dem Vertrieb und der Marketing-Kommunikation
- Aufbau von strategischen Partnerschaften (z.B. mit dem schweizerischen Hauseigentümerverband)
- Gesamtverantwortung für das regelmässige Präsentieren der strategischen Projekte vor der Geschäftsleitung
- Aufsetzen des Controllings für alle Projekte im Bereich Target Markets
- Führen des strategischen Marketingplanungs- und Budgetierungsprozesses
- Mitarbeit in europäischen Initiativen und Vertretung der Schweizer Position

Ausbildung zur Underwriterin/Account Executive

Rollout Leader des Projektes „Value Proposition“ in der Schweiz

Intern. Program Business, Global Corporate in Europe (Jan. 2005 - Juli 2006)

Mitglied des Kaders

- Erstellen von Versicherungskonzepten für internationale Grosskunden mit Sitz in der Schweiz
- Verantwortlich für die Implementierung des Projektes „value proposition“ (Verbesserung im Bereich Kundenbeziehungsmanagement) in der Schweiz
- „Fit for Audit“: Coaching, Controlling und Vorbereitung des Teams auf das jährliche Audit

Leiterin des Office of the CEO

Business Division Zurich Europe

Mitglied des Kaders (Juli 2003 - Dez. 2004)

- Führung des CEO Office (3 Mitarbeitende) und Sparing Partner für den CEO Europa
- Projektleitungen (z.B.: Integrationsprojekt Grossbritannien und Continental Europa; Business Analyse über das italienische Lebengeschäft; Konzepterarbeitung für das Direkt Geschäft in Europa („profitable growth“) und Projektmitarbeit (z.B.: Projekt Shared Services) im Bereich Business Development
- Verantwortung für die inhaltliche Erstellung von Präsentationen, Vorträgen und Speakernotes des CEO (z.B. für Rating Agenturen, Analysten, Gastreferate)
- Sitzungsvorbereitung, -führung und -nachbearbeitung im Bereich der Business Division (z.B.: Business Division Reviews, Executive Committee Meetings, Strategische Planung, etc.)
- Dozententätigkeit des CEO Europa: Organisation und Gestaltung der Integrationsseminare und Vorlesungen des CEO im Zusammenhang mit der Universität St. Gallen; Zusammenarbeit und Betreuung der Studierenden; Korrektur und Bewertung der Diplom- und Doktorarbeiten; Schreiben und Redigieren von Artikeln für Lehrbücher und Schriften

Projektleiterin CRM (Customer Relationship Management)

Zürich Schweiz (Okt. 1998 - April 2003)

Mitglied des Kaders

- Gesamtverantwortung für die Konzeption, Planung und Umsetzung eines neuen CRM-Systems (Investitionsvolumen: 20 Mio. CHF) für die vier regionalen Kundendienstzentren (Customer Contact Platform)
- Verantwortung für Budgetierung, Partner-, Qualitäts- und Risikomanagement, Change Management, Enduser Training und Enduser Coaching
- Beherrschen von Information und Kommunikation mit externen wie internen Partnern und Entscheidungsträgern als entscheidender Erfolgsfaktor
- Führung von 20 bis 90 Projektmitarbeitenden (je nach Projektphase)
- Auf- und Ausbau eines Kompetenzzentrums rund um das Wissen im Kontext CRM mit ca. 40 Programm-Mitarbeitenden
- Diverse Referate im In- und Ausland im Kontext CRM auf deutsch, englisch und französisch (SwissICT, CRM Forum, Siebel User Week, Fachhochschule Solothurn, IIR Deutschland GmbH, Euroforum, Zurich Financial Services)
- Aufbau eines Teams (6 Mitarbeitende) bestehend aus ProjektleiterInnen, welche die Leistungen des Kompetenzzentrums den internen Kunden zur Verfügung stellen

Assistentin des Leiters Zürich Schweiz und Leiters Unternehmensentwicklung Zürich Schweiz (April 1997 - Okt. 1998)

- Bearbeitung und Vorbereitung strategischer Unterlagen, Präsentationen, Vorträge
- Mitarbeit an diversen HR-Projekten

Stellvertretende Projektleiterin, Trainee-Programm

Zürich Schweiz (März 1996 - März 1997)

- Konzeptioneller Aufbau der sechs bereits operativ aufgeschalteten Call Center (Help Points)

1991- 1995

Praktika

1994 - 1995

Wall Street Institute, School of English, St. Gallen (Teilzeit)

- Receptionistin und Laborassistentin

1993

Swiss Bank Corporation, New York, Trainee (3 Monate)

- International Human Resources

1993

Schweizerischer Bankverein, Zürich, Trainee (3 Monate)

- Internationale Personalabteilung
- Mitwirkung am International Assignment Project

Sommer 1992

ESPRIT, Studentische Unternehmensberatung, St. Gallen (2 Monate)

- Verantwortung für die Durchführung einer Marktanalyse im Bereich Ausstellungsstände an Messen

Frühjahr 1991

Schweizerische Seidengaze Zürich AG, Zürich, Praktikantin (2 Monate)

- Verkaufsabteilung

Aus- und Weiterbildungen

2018	Radical Collaboration: Methode zum Aufbau von vertrauensbasierten Arbeitsbeziehungen, um Effizienz, Produktivität, Innovation und Agilität zu verbessern.
2015 - 2017	Lehrgang Psychologie an der Volkshochschule Zürich
2014	Wordpress: Kurs zur Erstellung von Homepages
2013	Logosynthese Basic: System zur persönlichen Entwicklung, das in der Beratung, Pädagogik, Coaching und Psychotherapie eingesetzt wird. Das System enthält ein Modell, Veränderungsprinzipien und konkrete Interventionen.
2009 - 2011	Diplomlehrgang „Supervision und Coaching“ am Institut für angewandte Sozialwissenschaften in Bad Ragaz (IAS); Abschluss November 2011
1996 – 2005	Diverse Ausbildungen im Bereich CRM, Call Center Management, Projektmanagement, Führung, Moderation, Präsentationstechnik, Teambuilding, NLP, Konfliktmanagement, Vernetztes Denken, Finanzierung, Siebel (CRM Frontend), Aspect Portal (Software für Computer-Telefon-Integration)
1990 - 1995	Universität St. Gallen für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften St. Gallen: lic oec HSG <ul style="list-style-type: none">• Studienrichtung: Betriebswirtschaftslehre• Vertiefung: Risikomanagement und Versicherung• Wahlblöcke: Innovatives Marketing und Internationale Unternehmensführung
1993 - 1994	Auslandsemester an der Universität Catholique de Louvain-la-Neuve, Belgien <ul style="list-style-type: none">• CEMS Programm
1984 - 1990	Gymnasium Hohe Promenade, Zürich <ul style="list-style-type: none">• Abschluss: Matura Typus B (Englisch und Latein)
1978 - 1984	Primarschule in Oberengstringen, Schweiz, und Johannesburg, Südafrika

Sprachkenntnisse

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungssicher (bilingue)
Französisch	Gute mündliche und schriftliche Kenntnisse
Italienisch	Grundkenntnisse
Spanisch	Verstehen (Grundkenntnisse)

Weitere Aktivitäten/Mandate

2015 - heute	Mitglied der reformierten Bezirkskirchenpflege, Bezirk Meilen
2004 – 2010	Mitglied und Präsidentin (2006-2010) der reformierten Kirchenpflege Küsnacht
2008	Berufliche Auszeit mit Reisen unter anderem nach Äthiopien, Indien, Nepal und Australien
2003 – 2009	Referentin im CRM Diplomlehrgang an der Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz zum Thema Change Management und Kommunikation

Freizeit-Aktivitäten

Yoga, Chor (jeweils projektbezogen), Lesen, Reisen