




Gerald Pomper

Ing. Mag. MBA

Persönliche Informationen

 gerald.pomper@gp-management.at

 0043 / 664 / 28 59 612

 Rudolf Havala-Gasse 6, 2326 Maria Lanzendorf

 www.gp-management.at



Interim Manager Project Manager Coach | Mentor

Statements:

Der einzige Weg durch eine Herausforderung ist durch sie hindurch und nicht drum herum.

Die Customer Experience ist ein entscheidender Faktor für nachhaltiges Wachstum und Marktdifferenzierung.



Gerald Pomper

Kurzprofil

Dez 2024

Ausbildungen

2007 - 2009 (berufsbegleitend)
MBA: Entrepreneurship & Innovation Management
Universität Krems

1988 - 1994
MAG: Sport Sciences and Sports-Management
Universität Wien und WU-Wien

1982 - 1987
ING: Nachrichtentechnik und Elektronik
HTL Wien 22

Weiterbildungen (Auszug)

2020
Global DX Leadership Program at IMD - "Digital Disruption"
International Institute for Management Development - Switzerland

2019
European Leadership Development Program
Obermann Consulting Cologne

2018
Digitale Transformation
Konica Minolta

2015
Change Management
europe mpo

2013
ITIL Foundation (IT Infrastructure Library)
Global Knowledge

2009
Coaching
Universität Krems

Zertifizierungen

ITIL Foundation (IT Infrastructure Library)
Global Knowledge

ÖVQ Qualitätsmanager
ÖVQ

Lehrlingsausbilder
Amt der Wiener Landesregierung

Werdegang

- 11/24 - heute Selbständiger Interim Manager
- 05/09 - 10/24 Service Manager Print- und IT Solutions
- 04/07 - 04/09 Service Manager POS - IT Solutions
- 11/98 - 01/07 Service Manager TK/IT Solutions
- 05/95 - 08/99 Sales Manager TK/IT Solutions

Was mich als Interim Manager ausmacht

- Konsequentes Leadership
- Durchsetzungs- und Umsetzungsstark
- Schnelle Einarbeitung und Integration
- Wertschätzender Führungsstil
- Kommunikation mit allen Ebenen auf Augenhöhe
- Bereichsübergreifendes, unternehmerisches Denken und handeln

Erfahrungen

- Internationale Bereichsleitung - Service Operations
- Restrukturierung | Reorganisation | Transformation
- Abteilungsintegration nach M&A
- Outsourcing | Insourcing
- Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung
- Change Management
- Performance Management
- Operational Excellence
- P&L Management
- Entwicklung von Kennzahlensystemen
- Service Portfolio Management

Projekte | Erfolge (Auszug)

- Transformation des Operating Models: über 7 Mio € Einsparung
- Restrukturierung: 20% Kostenreduktion
- Entwicklung des Performance-Managements: Erhöhung des NPS von 10 auf 30.
- Zusammenführung von Service Abteilungen nach M&A: Reduktion von Auftragsdurchlaufzeiten um 34% und Reaktionszeiten um 33%
- Zentralisierung von Remote Service Prozessen: Steigerung der First Time Fix Rate von 15% auf 35%.
- Etablierung von "Service as a Business": Steigerung der Serviceumsätze um 1000% in 2 Jahren.
- Insourcing eines Call Centers: Keine Kostenerhöhung

! Bei allen Projekten liegen Digitalisierung und die Customer-Experience im Fokus