

SACHA STAWSKI

A STRATEGIC MANAGEMENT & MARKETING MBA

CURRICULUM VITAE – LEBENSLAUF

| | |
|-----------------------------------|--|
| <u>Vor- und Zuname</u> | Sacha Stawski |
| <u>Geburtsdatum</u> | 28.01.1970 |
| <u>Geburtsort</u> | Frankfurt, Deutschland |
| <u>Adresse</u> | Xxxxxxxxxstraße XX D – XXXXX XXXXXXXXXXXX Tel. +49 (XX) XXXXXXXX Fax +49 (XX) XXXXXXXX Mobil +49 (172) 679-7701 Email: sacha@stawski.cc Homepage: http://www.stawski.cc |
| <u>Staatsangehörigkeit</u> | Deutsch |
| <u>Profil</u> | International erfahrener Marketing und Vertriebsexperte mit überlegenen organisatorischen und Kommunikationsfachkenntnissen. Internationale Ausbildung. Erfolgreich vollendetes MBA der University of Chicago mit starker Fachkonzentration auf Strategie und Marketing. Bewiesene Fähigkeiten bei der Identifizierung von neuen Kundengruppen, dem Entwerfen von erfolgreichen Werbekampagnen, sowie bei der Entwicklung von kurz- und langfristigen Geschäfts-, Internet- und Produktstrategien. Umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Ideenentwicklung und Personalverwaltung. Hochmotivierter Teamspieler mit ausgeprägter Eigeninitiative und positiver Einstellung und Arbeitsethik. |
| <u>Highlights</u> | <ul style="list-style-type: none">• Vielseitige Fachkenntnisse in Marketing, Vertrieb, Buchhaltung, Management und Teamarbeit durch verschiedene berufliche Anstellungen und eigenständige Projekte• Arbeits- und Lebenserfahrung in Deutschland, England und USA• Zusätzlich vertraut mit Osteuropa und Kanada• International ausgebildet mit fließenden Deutsch-, und Englischkenntnissen, sowie mit (mündlichem) Französischverständnis• Vertraut mit PC- und MAC Computeranwendungen, einschließlich Windows, MS Office, WinFax, HTML, Maximizer, Q&A, Minitab & mehr |
| <u>Universitätsstudium</u> | |
| 1996 - 1998 | <u>University of Chicago</u> , Chicago, Illinois, USA <ul style="list-style-type: none">• Abschluß: 'MBA' – Masters of Business Administration• Schwerpunkte: Marketing und Strategic Management• Notendurchschnitt (GPA): 3.5 / 4.0• Who's Who in Executives and Businesses (1998)• Who's Who Among International Entrepreneurs (1997) |
| 1989 - 1993 | <u>Clark University</u> , Worcester, Massachusetts, USA <ul style="list-style-type: none">• Abschluß: 'BA' – Bachelor of Arts with Honors in Economics• Notendurchschnitt (GPA): 3.3/4.0• Writing & Teaching Assistant, Peer Advisor, Tutor, Alumni Interviewer• Who's Who Among Students in American Universities (1992 & 1993)• Who's Who Registry of Global Business Leaders (1992) |

SACHA STAWSKI

A STRATEGIC MANAGEMENT & MARKETING MBA

1988 - 1989

European Business School (ebs), London, G. Britain

- Erste Jahr von 'DEBA' (Diploma in European Business Administration) und Bachelor (BSc) of Business Administration Studium, mit Deutsch und Französisch, abgeschlossen

Schulbildung

1983 – 1988

Carmel College, Wallingford, Oxfordshire, G. Britain

- 7 'O' Levels (Mittlere Reife): German, Religious Studies, Chemistry, English Language, English Literature, History, Mathematics
- 3 'A' Levels (Abitur): German, Economics, Religious Studies

1980 – 1983

Bettina Gymnasium, Frankfurt, Deutschland

- Ersten 3 Jahre der Deutschen Gymnasiumsausbildung (mit allen Pflichtfächern, und Wahlfächern Englisch und Französisch) abgeschlossen

Berufstätigkeit

12/1999 – 03/2000

CAPITOL Immobilien GmbH, Frankfurt, Deutschland

- Liegenschaftsverwalter / General Manager
- Verantwortlich für die Verwaltung und Weiterentwicklung von grötenteils Gewerblichen Immobilien im ganzen Bundesgebiet

12/1999 – 03/2000

TIME Communication Services AG, Bad Homburg v.d.H., Deutschland

- Group Product Manager für "Neue Medien für Geschäftskunden", i.B.:
 - Product Manager TeleChoice GmbH mit Schwerpunkt Globale Kommunikationslösungen im Bereich Telephony
 - Product Manager EUREKA Global Teleconferencing Services GmbH mit Schwerpunkt Audio- Video- und Datenkonferenzlösungen
- Verantwortlich für die laufenden Produkt- und Marketingstrategien , inkl. der Entwicklung langfristiger Vertriebsstrategien bundesweit

06/1996 – 10/1999

NiTo USA Inc., Boston, Massachusetts, und Chicago, Illinois, USA

- Direktor und Berater für neue Niederlassung eines Internationalen Finanzanalyse-Unternehmens (Vertriebslizenz für das „Burmese Tiger Technical System“)
- Verantwortlich für die laufenden US Geschäfte einschließlich Juristischer Fragen sowie für alle Management-, Vertriebs-, und Marketingaufgaben, Ausgabensteuerung, und die Entwicklung und Umsetzung von Strategien
- Internationaler Vertrieb und Marketing analytischer Dienste an private und institutionelle Kapitalanleger (Forex, Bonds und Aktienindizes)
- Einrichtung einer World-Wide-Web Präsenz und Entwicklung einer langfristigen internationalen Internet, Marketing, und Verteilungsstrategie

01/1996 – 05/1996

Thomson Financial Services, Boston, Massachusetts, USA

- Vertriebsleiter, Kanada für Technical Data (früher exklusiv vertrieben in Zusammenarbeit mit Dow Jones Telerate, heute Bridge Telerate)
- Erfahrung in den Bereichen: Devisen, Wertpapier, Geld- und (US) Hypothekenmärkte, Swaps und Eurobonds (15 exklusive Analysedienste)
- Koordination und Organisation von Verkaufs- und Marketing Veranstaltungen für gesamtes Vertriebsgebiet
- Aufbau persönlicher Vertrauens-, und Geschäftsverhältnisse mit Kunden, so wie Kanadischen Partnerbüros
- Umstrukturierung und Entwicklung von neuen Produkt-, Marketing-, Positionierungs-, und Vertriebsstrategien
- Entwurf von Komplettangeboten für mehrzahlige Benutzer und Produkte (hauptsächlich auf digitalen Plattformen)

SACHA STAWSKI

A STRATEGIC MANAGEMENT & MARKETING MBA

- 06/1993 – 12/1995 **Thomson Financial Services**, Frankfurt, Deutschland
- Verkaufs- und Marketing Exekutive (mit leitenden Büromanagement Aufgaben) für Technical Data, (in Zusammenarbeit mit D.J. Telerate)
 - Verkaufsgebiet: Deutschland, Österreich, Schweiz & Osteuropa (vielfach mit Ausbreitung in noch unerfaßte, neue geographische Gebiete)
 - Entwicklung neuer (regionaler) Produkte und strategischer Partnerschaften, sowie Ausbau existierender Verbindungen
 - Entwurf und Koordination der Werbekampagnen; Pressekontakte; Datenbankwartung; Buchhaltung; und weitverbreiteter Kundenkontakt
 - Ich Verdoppelte die durchschnittlichen monatlichen Umsätze und war Topverkäufer in ganz Kontinentaleuropa
 - Ausbildung in Boston und London: Teilnahme an „Introduction to Financial Industry“, „Sales Negotiations“, und „Tactical Selling Skills“ Kursen
- 06/1990 – 06/1993 **CLARK Travel Club**, Worcester, Massachusetts, USA
- Gründer und Geschäftsführer von Komplet-Service Studentenreisebüro (Flug-, Hotel-, Cruise-, Mietwagen-, Springbreak-, und andere Buchungen)
 - Marketing, Verwaltung, Personaleinstellung, Werbung, Promotionen, Buchhaltung, Verkauf, und Verhandlungen von besonderen Abkommen (wie z.B. mit Budget Rent-a-Car)
 - Wachstum vom Einmann Betrieb zu vollem Dienstleistungsreisebüro mit Umsätzen von über \$50,000 pro Monat

Ausgewählte Praktika

- 12/1991 - 07/1992 **Collegiate Advantage Marketing, Inc.**, Boston, Massachusetts, USA
- Regionaler Vertriebsmanager für Filene's Basement Vacation Outlet: Spring Break Reisen. Marketing, Verkauf, Promotions & Werbung. Verantwortung für Verkaufsagenten und deren Motivation im ganzen Regionalgebiet, so wie über entsprechende Umsatzvermerke
- 09/1990 - 05/1992 **Clark University Tutor und Lehrassistent**, Worcester, Massachusetts, USA
- Offiziell anerkannter Universitätstutor für Economics (VWL) und Deutsch. Unabhängig Leitung von regelmäßigen Schreibgruppen, Workshops und formellem Unterricht für Englischkurse (für Amerikaner), so wie für Deutsch als Fremdsprachekurse. Konzentration auf Schreibstil und thematische Aussagekraft. Enge Zusammenarbeit mit Kursprofessoren.
- 06/1989 – 08/1989 **European Parliament Information Office**, London, G. Britain
- Beantwortung von generellen Anfragen betreffs des Europaparlaments und insbesondere der damaligen Europawahlen. Verantwortlich für Bibliotheksnachforschungen, sowie Interpretation der Statistiken der 1989 Europaparlamentswahlen (auch für Europaparlamentsabgeordnete).

Anderes

Gründer und Chefredakteur von Honestly-Concerned e.V.

- Eine im Mai 2002 gegründete Initiative besorgter Bürger (NGO), die sich gegen Antisemitismus und für eine wahrhaftige Berichterstattung einsetzt.
- Organisation von Vorträgen, Veranstaltungen, und Informationsständen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu den Themenbereichen Antisemitismus, Medienberichterstattung und der Nahostkonflikt
- Mitglied des NGO-Steering Komitees bei der OSZE-Antisemitismuskonferenz in Berlin im April 2004

SACHA STAWSKI

A STRATEGIC MANAGEMENT & MARKETING MBA

Publikationen

- Aufsatz in in: Nea Weissberg-Bob (Hrsg.): "Was ich den Juden schon immer mal sagen wollte..."
Beiträge und Interviews. Mit einem Vorwort von Klaus Schütz und Beiträgen von Nea Weissberg-Bob, Hajo Funke und Lars Rensmann, Hendryk M. Broder, Claudia Roth, Jürgen Müller-Hohagen, Karin Weinmann, Sacha Stawski, Pit Goldschmidt, Gesine Stempel, Helmut Essinger sowie Interviews mit Susanne Thaler, Szabine Adamek, Dani Levy, Gabriele Rosenthal, Sandra Isaac, Thomas Irmer, Jutta Prajs, Sascha Rosemann, Sujata Grassl und Ulrich W. Sahm; Lichtig Verlag, Berlin 2002,
- Publikationsplanung für Sommer 2005:
Arbeitstitel (Veröff. im Verlag für Berlin-Brandenburg 2005)
Neu-alter Judentum - (Islamischer, christlicher und säkularisierter) Antisemitismus, Nahostkonflikt und europäische Politik
Herausgeber: Klaus Faber, Julius H. Schoeps, Sacha Stawski

Sonstige Führungspositionen

- Clark University Alumni Interviewer
- Studienberater, Orientierungsleiter
- Schreib und Lehrassistent, sowie Tutor an Clark University
- Gründer und Leiter einer Jugendspendenorganisation

Persönliche Interessen

- Entrepreneurial Projects, Business Management (BWL), Economics (VWL), Internet, Politik, Current Affairs, Reisen, Lesen (hauptsächlich non-fiction), Clark University & University of Chicago Alumni Aktivitäten, Sprachen, Amerikanisch/Europäische Affären und Middle Eastern Affairs

Referenzen

- Auf Anfrage

Zuletzt aktualisiert: 07.04.2005