



**Michael T. Weilguny**  
**Linzer Straße 126/23**  
**1140 Wien**  
**+43 6 70 60 80 128**

[www.mtw.co.at](http://www.mtw.co.at)

[mtw@mtw.co.at](mailto:mtw@mtw.co.at)





# LEBENS LAUF

**Name:** Michael Thomas Weilguny

**Geburtsdatum:** 24.07.1971

**Staatsbürgerschaft/ Familienstand:** Österreich/ verheiratet

## Beruflicher Werdegang

09/1986 - 06/1991

**Lehre, Radio & Video Techniker**

### **Grundig Austria AG**

www.grundig.at

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** ~ 1000 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Student/Praktikant

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:** Lehre als Radio- und Videotechniker

**Präsenzdienst:** 10/1990 – 06/1991

**Themen und Projekte:** Nachrichtentechnik

**Erfolge und Auszeichnungen:** Lehrabschluss: 03/1990

*Beendigung der Tätigkeit:* Wollte immer schon für die Nr. 1 „Sony“ arbeiten

~ 5 Jahre

07/1991 - 07/1993

**Servicetechniker, Sales Promotion**

### **Sony Austria GmbH**

www.sony.at

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** ~ 150 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager (ohne Personalverantwortung)

**Budgetverantwortung:** ~ 200.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Servicetechniker: Bereich Digital Technik: 07/1991 - 07/1992

Marketing: Bereich Public Relations und Sales Promotion: 07/1992 - 08/1993

**Themen und Projekte:** Gründungsmitglied der Sony University in Österreich als Schulungsplattform für Verkäufer und Endkunden

**Erfolge und Auszeichnungen:** Abwicklung der Europa Pressekonferenz in Salzburg zur Einführung der MiniDisc mit hunderten Journalisten aus ganz Europa und der japanischen Geschäftsführung.

*Beendigung der Tätigkeit:* Abwerbung durch Grundig

~ 2 Jahre

08/1993 - 12/1993

**Produkt Manager/ Schulungsleiter**

### **Grundig Austria AG**

www.grundig.at

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** ~ 1.000 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager (ohne Personalverantwortung)

**Budgetverantwortung:** ~ 200.000 EUR

**Tätigkeitsfeld:** Produkt Manager / Produkt Schulungsleiter. PM für Österreich / PS für Ostösterreich, Verkaufstrainer für Key Account und Reseller.

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:** Durchführung von Schulungen für firmeninterne Verkäufer sowie Reseller um bessere Verkaufsergebnisse zu erzielen.

**Erfolge und Auszeichnungen:** Bis zu 3 vierstündigen Verkaufsschulungen an einem Tag.

*Beendigung der Tätigkeit:* Abwerbender Geschäftsführer ging in Pension und die Firma wurde umstrukturiert

~ 1/2 Jahr

12/1993 – 9/2000

**Geschäftsführer CEO**

### **MTW USA Inc.**

www.mtw-usa.mtw.at/

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** EPU

**Karrierestufe:** Geschäftsführer CEO (ohne Personalverantwortung)

**Umsatzverantwortung:** ca. 10.000 EUR

**Tätigkeitsfeld:** Projektgeschäft für Sony Austria GmbH und der Wiener Linien

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:** Technische Umsetzung der Kunst Installation „Tele-Archäologie“ des Komponisten, Bildhauers und Videokünstlers Nam June Paik in der U3-Station Schweglerstraße in Kooperation mit Sony Austria GmbH.

**Erfolge und Auszeichnungen:** Technische Planung, Aufbau und Inbetriebnahme des Kunstwerks unter den strengen Sicherheitsvorschriften der Wiener Linien am 3.9.1994.

*Beendigung der Tätigkeit:* Projekt erfolgreich abgeschlossen

~ 7 Jahre

~ 4 Jahre

11/1994 – 11/1998

### Geschäftsführer

## Handelsagentur für technisches Design MTW Weilguny OEG

www.mtw-oeg.mtw.at

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** 4 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Geschäftsführer (mit Personalverantwortung)

**Umsatzverantwortung:** ca. 50.000 EUR

**Tätigkeitsfeld:** Projektgeschäfte

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:** Betrieb der Liefer- und Serviceabteilung des Makromarkt Stadlau sowie Produktion von Design TV Geräten (Einzelstücke/ Prototypen)

**Erfolge und Auszeichnungen:** Anlässlich des Kinofilmes „Flintstone“ wurde ein TV Gerät aus Stein gebaut und in den Ringstrassen-Galerien ausgestellt.

**Beendigung der Tätigkeit:** Dissens mit dem Geschäftspartner zwecks Zeitmangel (hatte parallel einen Hauptberuf)

~ 5 Jahre

09/1994 - 09/1999

### Key Account Manager

## Premiere Pay TV GmbH (jetzige SKY TV)

www.premiere.at

**Branche:** Unterhaltungselektronik

**Unternehmensgröße:** ~ 100 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager (ohne Personalverantwortung)

**Budgetverantwortung:** 200.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 500.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Gewinnung von Neukunden (Reseller) wie z.B. Metrogruppe, Expert, Red Zac, Köck, etc...

**Themen und Projekte:** Betreuung ganz Österreich. Durch starke Expansion musste das Verantwortungsgebiet laufend verkleinert werden, um die Vertriebsqualität beizubehalten.

**Erfolge und Auszeichnungen:** Gewinnung der Metrogruppe mit Media Markt, Saturn etc..

**Beendigung der Tätigkeit:** Internet kam auf den Markt. Ich wollte unbedingt in das neue Medium Internet, dem technischen Nachfolger des Pay-TV.

**PREMIERE**

MICHAEL WEILGUNY  
VERTRIEB AUSSENDIENST

PREMIERE PAY-TV PROGRAMM SERVICE- UND BETRIEBS-GMBH.  
A-1183 WIEN, KREITNERGASSE 5  
TEL: +43/01/49 166-300, MOBIL: 0676/49 166-02  
FAX: +43/01/49 166-466  
E-MAIL: MTW@TELEWEB.AT

~ 1  
Jahr

09/1999 - 09/2000

### Vertriebsleiter

## Nacamar/ Worldonline/ Tiscali AG

www.tiscali.at

**Branche:** Internet und Onlinemedien

**Unternehmensgröße:** 1-50 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Direktor (CSO)

**Personalverantwortung:** Fachlich und disziplinarisch

**Teamgröße:** 1-6

**Budgetverantwortung:** 1.000.000 EUR **Umsatzverantwortung:** 2.000.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Erreichen der Vertriebsziele, Führung der Innen- und Außendienstmitarbeiter der Vertriebsabteilung, sowie Kalkulation und Reporting zu der Geschäftsführung anfangs nach Deutschland, dann in die Niederlande.

**Themen und Projekte:** Neugewinnung von Internet Backbone- und Business Kunden mit einem Vertriebsteam von 6 Mitarbeitern

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Verkauf von Internet Backbone-Leitungen an alle wichtigen österreichischen Provider.

**Beendigung der Tätigkeit:** Abgeworben durch eWave

Michael T. Weilguny

**nacamar**<sup>TM</sup>  
Nacamar Internet Services GmbH

Mariahilfer Straße 41-43  
A-1060 Wien • Austria  
gsm: +43-664-633 52 54  
fon: +43-1-585 46 50-222  
fax: +43-1-585 46 50-199  
e-mail: weilguny@nacamar.at  
www: www.nacamar.at

A Nacamar Group Company

~ 3  
Jahre

09/2000 - 03/2003

### Vertriebsleiter

## eWave Telekom AG (jetzige yess! GmbH)

www.ewave.at

**Branche:** Internet und Onlinemedien

**Unternehmensgröße:** 5-50 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Direktor (CSO)

**Personalverantwortung:** Fachlich und disziplinarisch

**Teamgröße:** 1-10 Personen

**Budgetverantwortung:** 1.000.000 EUR **Umsatzverantwortung:** 3.000.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Start-up Unternehmen mit Führung eines 10-köpfigen Vertriebsteams. Expansion innerhalb kürzester Zeit durch innovative Vertriebsstrategien.

**Themen und Projekte:** Verkauf von Funk-Internetleitungen für Businesskunden und von Festnetz-Telefonie-Produkten. Firmenübernahme durch Austria Connect (One): 11/2001

**Erfolge und Auszeichnungen:** Marktführer bei Internet Funkleitungen. Begleitung der vorab geplanten Übernahme durch One!

**Beendigung der Tätigkeit:** Startup erfolgreich beendet. Offen für neue Projekte.

**e w a v e**  
Telekommunikations AG

A-1070 Wien  
Museumsstrasse 31b/14  
Tel.: +43 1 522 38 84  
Fax: +43 1 522 38 84 - 55  
Office@eWave.at  
www.eWave.at

Michael Weilguny  
Leitung Vertrieb

Michael.Weilguny@eWave.at

~ 1  
Jahr

03/2003 - 12/2003

### Vertriebsleiter

## Medienhaus+ Partner GmbH

www.medienhaus.co.at/ APA

**Branche:** Internet und Onlinemedien

**Karrierestufe:** Direktor (CSO)

**Personalverantwortung:** Fachlich und disziplinarisch

**Teamgröße:** 1-5 Personen

**Budgetverantwortung:** 100.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 500.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Gewinnung von Kunden für Product-Placement zur Finanzierung der TV Sendung.

Gewinnung von TV Anstalten zur Ausstrahlung der Sendung.

**Themen und Projekte:**

Produzent der TV Sendung "Connect it". Eine 2-wöchige TV-Sendung zum Thema

Neuheiten in der IT Branche. Ausgestrahlt bei Sat1, TW1 und Kabel-TV Sendern.

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Führen von Interviews der meisten Geschäftsführer der IT Branche. Die Sendung wurde in

allen Kabel-TV Anstalten Österreichs ausgestrahlt. Erfolgreicher Verkauf der TV Sendung.

**Beendigung der Tätigkeit:** Verkauf der Produktion an MTV. Projekt beendet.



~ 2  
Jahre

12/2003 - 01/2006

### Key Account Deutschland

## Center Communication Systems (jetzige Strabag)

www.centersystems.com

**Branche:** IT

**Unternehmensgröße:** ~ 200 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager (ohne Personalverantwortung)

**Budgetverantwortung:** 100.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 1.000.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Initiator zur Gründung der ersten Niederlassung in Deutschland für Center Systems GmbH

**Themen und Projekte:**

Gewinnung von Tunnelfunk Projekten im Ausschreibungsverfahren.

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Projektgewinn der Tunnelfunkanlage im Berliner Regierungsviertel. Gründung der

Niederlassung Deutschland.

**Beendigung der Tätigkeit:** Mit Gründung der Niederlassung war mein Projekt erfolgreich beendet. Abwerbung durch Mitacs



~ 4  
Jahre

01/2006 - 10/2009

### Vertriebsleitung

## Mitacs Telekomservice GmbH

www.mitacs.com

**Branche:** Telekommunikation

**Unternehmensgröße:** 11-50 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Direktor (CSO)

**Personalverantwortung:** Fachlich und disziplinarisch

**Teamgröße:** 6-10 Personen

**Budgetverantwortung:** 1.000.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 4.000.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Führung eines Innen- und Außendienstteams, Erreichen der Vertriebsziele, Kalkulation und

Reporting an die Geschäftsführung. Zusammenarbeit mit der Niederlassung in Indien/ Kerala

**Themen und Projekte:**

Vertrieb von Telefonie-Lösungen (Festnetz, VoIP und Mobil) Schwerpunkt Auslands-  
gespräche für Reseller und Endkunden.

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Gewinn von großen Vertriebskanälen wie z.B. Rewegruppe und paybox Bank AG

**Beendigung der Tätigkeit:** Abwerbung durch Koschier IT.



~ 6,4 Jahre

> KOSCHIER  
IT-Outsourcing GmbH  
> 01/33 66 777

> Michael WEILGUNY  
Leitung Vertrieb

> SUPPORT IS OUR DOMAIN.

~ 1,7  
Jahr

**Alegri**

Michael T. Weilguny  
Key Account Manager

Alegri International Austria GmbH  
Walfischgasse 11/7  
A-1010 Wien  
fon: +43 | 3000 934 109  
fax: +43 | 3000 934 222  
mobil: +43 664 88319 517  
e-mail: michael.weilguny@alegri.at

www.alegri.at

+43 58 11 454 68  
+43 660 78 851 49  
michael.weilguny@evolit.com

Michael  
Weilguny

Head of Sales

Evolit Consulting GmbH  
Marxergasse 1B/Top 6, 1030 Wien  
www.evolit.com

10/2009 – 1/2016

## Vertriebsleitung Koschier IT-Outsourcing GmbH

www.koschier.at

**Branche:** IT

**Unternehmensgröße:** 15-30 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Direktor (CSO)

**Personalverantwortung:** Fachlich und disziplinarisch

**Teamgröße:** 1-5 Personen

**Budgetverantwortung:** 500.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 2.300.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Zu meinen Aufgabengebiet als Vertriebsleiter gehören die Verantwortung für das Erreichen der Vertriebsziele, Führung der Innen- und Außendienstmitarbeiter der Vertriebsabteilung, sowie Kalkulation und Reporting an die Geschäftsführung und an interne Abteilungen für deren Planung.

**Themen und Projekte:**

Betreuung gesamter IT-Systeme für KMU aus einer Hand durch aktiven und passiven Lösungsvertrieb. Entwicklung von Individualsoftware-Lösungen mittels FileMaker.

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Als Erfolg ist das regelmäßige Wachstum des Umsatzes zu erwähnen. Marktführer im Bereich FileMaker Programmierung in Österreich.

**Beendigung der Tätigkeit:** Wollte von KMU- in den Bereich Konzern/ Großkunden- Betreuung.

1/2016 – 7/2017

## Key Account Manager Alegri International Austria GmbH

www.alegri.at

**Branche:** IT

**Unternehmensgröße:** ~ 500 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager (ohne Personalverantwortung)

**Budgetverantwortung:** 1.500.000 EUR

**Umsatzverantwortung:** 1.500.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Gewinnung von Neukunden (Top 100 Österreichs)

**Themen und Projekte:**

IT Beratung für Microsoft und SAP Produkte für Großkunden

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Mit 18 Monaten, der am längsten beschäftigte Verkäufer bei Alegri Österreich mit dem meisten Umsatz.

**Beendigung der Tätigkeit:** Dissens mit der deutschen Geschäftsführung. AT funktioniert anders als D.

seit 8/2017

## Head of Sales Evolit Consulting GmbH

www.evolit.com

**Branche:** IT

**Unternehmensgröße:** ~ 80 Mitarbeiter

**Karrierestufe:** Manager

**Umsatz:** ca. 10.000.000 EUR

**Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:**

Gewinnung von Neukunden (Top 100 Österreichs)

**Themen und Projekte:**

Individual Software für Industrie und Infrastruktur

**Erfolge und Auszeichnungen:**

Teilnahme als Experte an der Wirtschaftsdelegation des größten Staatsbesuch der österreichischen Regierung in China 2018 unter Teilnahme von:

Bundespräsident Alexander Van der Bellen,

Bundeskanzler Sebastian Kurz,

Bundesministerin für Europa, Integration und Äußeres Karin Kneissl,

Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort Margarete Schramböck,

Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie Minister Norbert Hofer,

Bundesministerin für Nachhaltigkeit und Tourismus Elisabeth Köstinger,

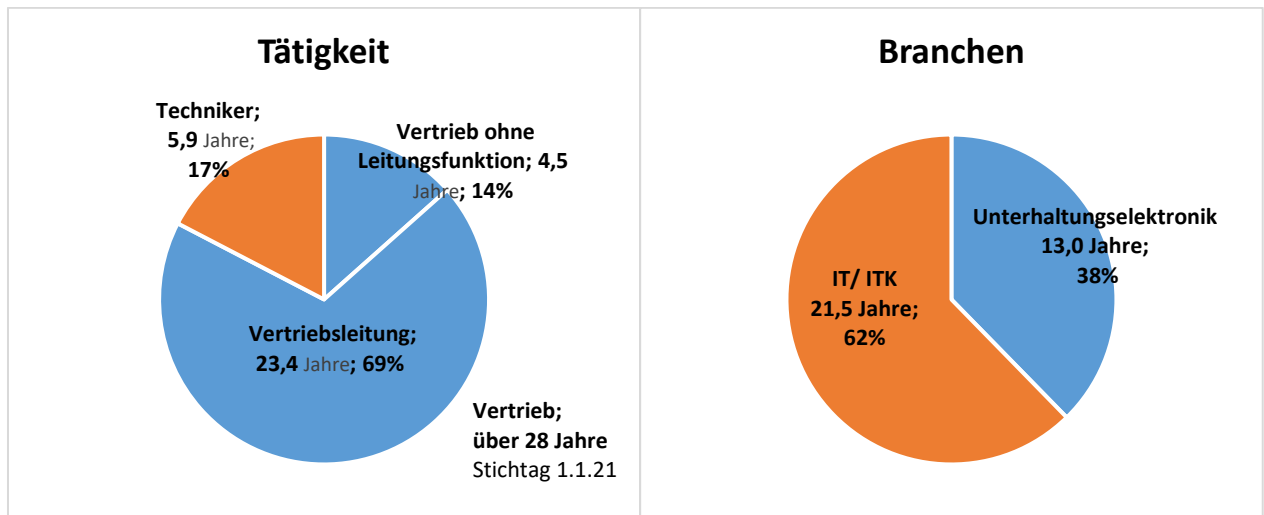
Wirtschaftskammer Präsident Christoph Leitl, uvm...

Lehrgang: Professionelle Aufsichtsrats- und Gremientätigkeit (Certified) Donau Uni Krems

Buchautor: 2020: „Zukunft urbane Mobilität“, Kapitel: neue Mobilität durch Digitalisierung

2021 „50 Jahre österreichisch-chinesische Beziehungen“/ Kapitel: Digitalisierung

## Zusammenfassung



Bald 30 Jahre Vertriebserfahrung, 25 Jahren davon als Vertriebsleiter mit Personal- Budget- und Umsatzverantwortung, jeweils mit dem Schwerpunkt Verkauf technischer/IT Produkte.

Zu meinem Aufgabengebiet als Vertriebsleiter gehören die Verantwortung für das Erreichen der Vertriebsziele, fachlicher und disziplinarischer Führung der Innen- und Außendienstmitarbeiter der Vertriebsabteilung, sowie Kalkulation und Reporting an die Geschäftsführung und an interne Abteilungen für deren Planung.

Co. Autor von:



Kapitel:

Neue Möglichkeiten der Mobilität durch Digitalisierung

Eine analoge Beziehung in einer digitalisierten Welt

**Zukünftige Trends, technische Lösungen und Gadgets begeistern mich.**

Digitalisierung, Forschung, Entwicklung und Innovation machen mich immer schon zum Early Adopter. Dafür steht die IT-Branche, sie ist schnell, agil, flexibel, ihrer Zeit voraus, und ich mit ihr.

Zu den „heißen“ Themen „Blockchain“, „Artificial Intelligence“, „Predictiv Maintenance“ uvm.. halte ich regelmäßig Vorträge, schreibe Artikel und teile meine Expertise.

Seit bald über 30 Jahren darf ich in diesem Umfeld im Vertrieb agieren, mit meiner technischen Ausbildung bin ich die Schnittstelle zwischen Spezialisten und Kunde.

**Aktuell:**

Mit unserem Team bei Evolit Consulting GmbH erarbeiten wir Komplexe Software-Lösungen, die in Folge Vorsprung und Wettbewerbsvorteil für unsere Partner und Kunden bewirken. Das bedeutet für mich intensive Gespräche und genaues, geduldiges Hinhören. Das funktioniert am besten in Netzwerken, auf Seminaren, in Konferenzen oder bei Messen. Ein Universitätslehrgang Professionelle Aufsichtsrat- und Gremientätigkeit runden das Profil ab. Digitalisierungs-Projekte sind Investments in die Zukunft.

## Allgemeine Kompetenzen

Institut	Lehrgang	Datum
1020/ 1100 Wien	Volksschule/ Hauptschule;	1977-1985
1100 Wien	Polytechnikum,	1985-1986
1060 Wien	Berufsschule;	1986-1990
1010 Wien	HTL für Elektronik	1989-1991
VHS	American English	1989
VHS	Business Englisch	1990
VHS	Rhetorik Grundlagen	1991
CA	Präsentationstechnik	1992
WU Wien	Rhetorik 1	1993
WU Wien	Rhetorik 2	1993
Kathrein	Antennen- und Satellitentechnik	1995
Florida, USA	Immobilien Verkaufsseminar	1997
NIC	Nic Registrar	2001
TÜV	Kalkulation Ö-NORM B 2061	2003
SIC Consulting	Projektmanagement	2003
HDT, Deutschland	Brandschutz im Tunnel	2004
SMS	Sales Targeting	2004
SMS	Sales Targeting	2005
Idee Training	Crashkurs Vertrieb	2005
Primas	Claim Management	2005
Hypnoseland	Hypnose und Selbsthypnose Theorie & Praxis	2008
BOKU Wien	Typo 3	2009
Donau Universität	Gesprächsführung	2011
Österr. Landesverband	Imkerausbildung, Imkerhygienekurs	2012
VHS	Arbeitstechnik & Zeitmanagement	2012
Microsoft, Citrix, Adobe,...	diverse IT Zertifikate	2009-2015
Professionelle Aufsichtsrat-	und Gremientätigkeit Donau Uni Krems	2018-2019
Laufende Weiterbildung	Wochenziel min.120Min siehe LinkedIn Profil	2020-

### Sonstiges

 Führerschein B

 Nicht Raucher

### Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (Fließend)

## Mitgliedschaften/ Hobbys:



**Business Netzwerke** : **BNI** (Business Network International), **ÖJC** (Österreichischer Journalisten Club),

**WdF** (Wirtschaftsforum der Führungskräfte), **ATTC** (Austrian Traffic Telematics Cluster), **Board Search**,

**ÖVG** (Österreichische Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft), **ADV** (Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung)

**VÖWA** (Vorstand, Verband Österreichischer Wirtschaftsakademiker)



**Private Netzwerke**: **Europäische Weinritter**, **Wikipedia**, **Künstlerbusinessfrühstück**, **ABS** (Austro-British Society), **IG-Wien**, uvm...



**Paragleiten**: Sonderpilotenschein (nicht mehr aktiv), Teilnahme am „All Africa Pre-World Cup 2005“ Südafrika



**Laufen**: erster Marathon 2006



**Segeln**: (Küstenpatent 1998) Atlantik Überquerung 2010



**Schwimmen**: Schwimmverein „ASV“, regelmäßige Teilnahme an „open Water“ Langstrecken- Wettbewerben



**Imkerei**: Imkerverein „Wien West“, Besitz eigener Bio Bienenvölker



**Reisen**: 55 Länder wie z.B. Nepal, Tibet, Peru, Indien, China, Osterinseln uvm.



**Musik**: viel Klassik und etwas Pop