



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

www.mtw.co.at

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-1163 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

nacamarTM
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 Auslandsgespräche 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.

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.

~ 1,7
Jahr

Alegri

Michael T. Weilguny
Key Account Manager

Alegri International Austria GmbH
Walfischgasse 11/7
A-1010 Wien
fon: +43 1 3000 934 109
fax: +43 1 3000 934 222
mobil: +43 664 88319 517
e-mail: michael.weilguny@alegri.at

www.alegri.at

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.

~ 6 Jahre

+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

8/2017 – 8/2023

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

~ 1
Jahr

9/2023 – 9/2024

Vertriebsleitung Österreich / Strategische Geschäftsentwicklung IVM Technical Consultants Wien GmbH.

www.ivm.at

Branche: IT / Hard & Software

Unternehmensgröße: ~ 200 Mitarbeiter

Karrierestufe: CSO

Umsatz: ca. 20.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

Vertriebsleitung Österreich (Linz, Graz, Salzburg, Wien)

Themen und Projekte:

Ingenieur- Dienstleistungen, Personalvermittlung, Arbeitskräfteüberlassung, Projektgeschäft

Erfolge und Auszeichnungen:

Aufbereitung von neuen Geschäftsbereichen. Umarbeitung des bestehenden Geschäftsmodelles.

Seit 2/2025

Vertriebsleitung

CCA Control Center App GmbH

www.cca.io

Branche: IT / Hard & Software

Unternehmensgröße: ~ 15 Mitarbeiter

Karrierestufe: CSO

Umsatz: ca. 2.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

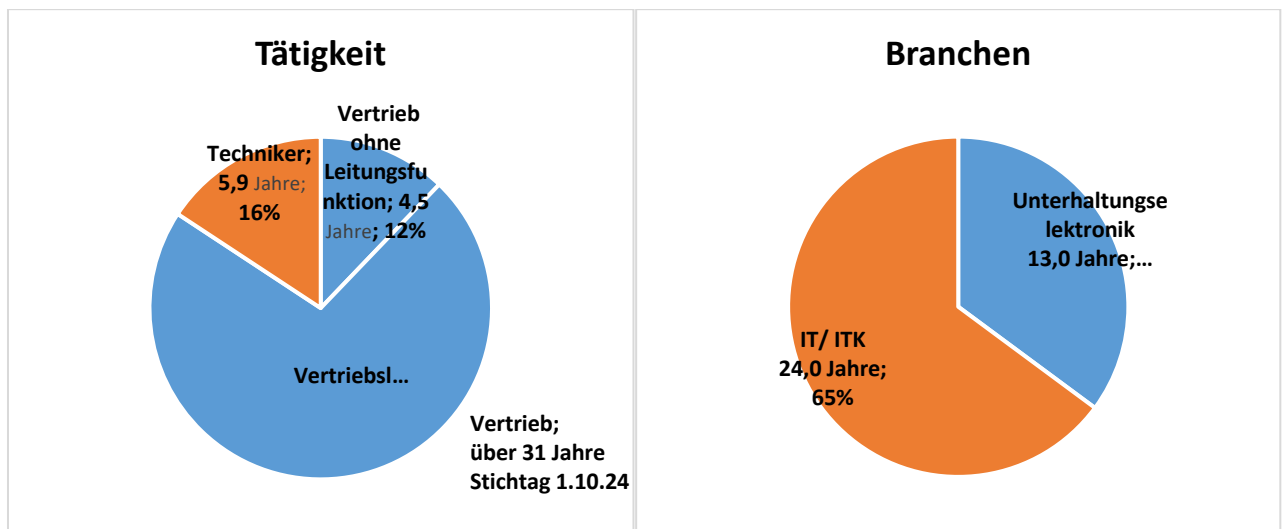
Vertriebsleitung International

Themen und Projekte:

Mobile Lösungen und cloudbasierte Dienste für Anwendungen in den Bereichen Öffentlicher Verkehr, Öffentliche Sicherheit und Industrie. Als Spin-off der Frequentis AG mit Sitz in Wien ist CCA seit 2013 ein eigenständiges Unternehmen.



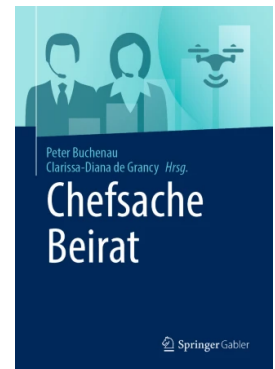
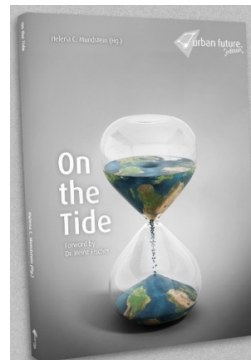
Zusammenfassung



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

"Why is the western world opposed to the Chinese high-tech companies"

„Digitale Kompetenz im Beirat – Kenntnisse, Fertigkeiten und Einstellung

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.

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 English	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-
ThePowerMBA	MBA, Austrian Ambassador	2021-2022

Sonstiges



Führerschein B



Nicht Raucher

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (Fließend)

Mitgliedschaften/ Hobbys:



Business Netzwerke: **ATTC** (Austrian Traffic Telematics Cluster), **GSV** (Öster. Gesellschaft für Straßen- und Verkehrswesen), **DGE** (Gründer, Digital Governance Excellence) **WdF** (Vorstand, Wirtschaftsforum der Führungskräfte), **Board Search**, **ÖVG** (Öster. Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft), **ADV** (Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung) **VÖWA** (Vorstand, Verband Öster. Wirtschaftsakademiker) **ThePowerMBA**, (Austrian Ambassador), **Urban Forum** (Egon Matzner-Institut für Stadtforschung) **BNI** (Business Network International), **ÖJC** (Öster. Journalisten Club), uvm..



Private Netzwerke:

Europäische Weinritter, **Wikipedia**, **Künstlerbusinessfrühstück**, **ABS** (Austro-British Society, **IG-Alpbach 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: über 55 Länder wie z.B. Nepal, Tibet, Peru, Indien, China, Osterinseln uvm.



Musik: viel Klassik und etwas Pop