

CURRICULUM VITAE

Persönliche Informationen:

Name: Andreas Josef Langer
Geburtsdatum & Ort: 11.12.1965 in Schwaz
Nationalität: Österreich
Familienstand: verheiratet, 2 erwachsene Töchter



Ausbildung:

2018 Datenschutzbeauftragter, Wirtschaftsförderungsinstitut (WIFI) Tirol
2013 – 2014 Systemischer Coach und Berater (ECA)
 Business & Management Coach,
 Coach Akademie Schweiz, Rebstein, Schweiz
1998 – 1999 SAP Akademie für SD/MM, SAP R/3, SAP CRM, SAP BW, MS Office,
 MS Project
1990 – 2004 Berufsbegleitendes Studium WIPÄD/BWL an der Universität Innsbruck
 (Mag.rer.soc.oec.)
1984 – 1990 Lehramtsstudium Anglistik & Amerikanistik und Geschichte an der
 Universität Innsbruck (ohne Abschluss)
1976 – 1984 "Bischöfliches Gymnasium Paulinum" in Schwaz (Matura mit Gutem
 Erfolg)

Berufliche Erfahrung:

2018 - 2022 PDA Group GmbH, Innsbruck
 Partner - Customer Solutions (verantwortlich für die Entwicklung von
 Produkten & Services, Sales Enablement Consulting, Sales Coaching,
 Special Sales Projects, Key Account Management)
2011 - 2018 PDA Group GmbH, Innsbruck
 Partner – Product Management (verantwortlich für Produkt
 Entwicklung, Project Management Office, Software Development, IT
 und Special Sales Projects)
2009 - Selbständiger Trainer & Coach, Unternehmensberatung
 Sales Trainer/Facilitator für SAP EMEA und APJ Partner Enablement
 Programm und andere internationale IT-Unternehmen
2008 - 2008 BIOLUX Biofuel Biotreibstoffproduktions- und Handels GmbH,
 Nantong, China
 General Manager bei Nantong BIOLUX Bioenergy Protein Feed Co.
 Ltd
 (mitverantwortlich für die Gründung eines Joint Ventures mit CNOOC)

- 2006 – 2008 BIOLUX Biofuel Biotreibstoffproduktions- und Handels GmbH,
Nantong, China
Supply Chain Director bei Nantong BIOLUX Bioenergy Protein Feed Co. Ltd - Start Up Projekt (verantwortlich für den Aufbau der Organisation, der Prozesse, der Infrastruktur und der Teams für Vertrieb, Logistik, Beschaffung und IT)
- 1998 – 2006 SAP Österreich GmbH, Salzburg & Wien, Österreich
Senior Account & Sales Manager
(verantwortlich für Key Account Management innerhalb der Business Unit Enterprise Accounts; Global Account Manager für SWAROVSKI, VA-TECH, EGGER, SPAR, PALFINGER, ZUMTOBEL, PLANSEE, ENGEL, ...)
- 1995 – 1998 FRABA Luft- und Klimatechnik GmbH, Schwaz, Austria
Export Sales & Marketing Manager
(verantwortlich für den Vertrieb von Lüftungsanlagen und Lufttechnik Komponenten in Europa & GUS)
- 1990 – 1995 Leo Ledermaier GmbH & CO KG, Schwaz, Austria
Disponent und Assistent der GF
- 1981 – 1990 Teilzeit Jobs in den Bereichen alpiner Tourismus, Tabakindustrie, Tabakwaren Verkauf, Gesundheitswesen

Weitere berufliche Aktivitäten:

- 2012 - Design Thinking Coach
- 2012 - 2013 Challenger Selling Program Trainer (CEB)
- 2011 - 2019 Lektor für Sales Management am MCI Management Center Innsbruck, (Master's Program & Bachelor Program, Management, Communication & IT)

Ehrenamtliche Tätigkeiten:

- 2018 - 2020 Obmann/Gründer: „Verein Räder für Afrika: Tiroler helfen vor Ort“
- 2017 - 2021 Mentor im Projekt „Mentoring für Migranten“ (WKO, AMS, ÖIF)

Militärdienst:

- 1988 – 1990 Truppenübungen, Fähnrich d. R. (ausgeschieden 1990)
- 1987 – 1988 Einjährig-Freiwilliger beim Österreichischen Bundesheer, Wachtmeister

Sprachen:

Deutsch (Muttersprache); Englisch (C1);
Italienisch, Spanisch, Französisch (Grundkenntnisse, A1) und rudimentär Mandarin

Hobbies und Sport:

Segeln, Wandern, Mountain Biking, Nordic Walking, Tennis, Reisen, Lesen