



Olivier Keller

Operativer Detailhandelsprofi mit
mehrfähriger Führungserfahrung im
Bereich Konsumgüter und Dienstleistungen

8. März 1962
Feste Partnerschaft

Schlösslistrasse 45
CH-3008 Bern
+41 79 311 70 10
olivier.keller@bluewin.ch

Berufsstationen

03/2015 – 07/2016

Fondation gad Stiftung

Gastronom/Betriebsleiter EIGER Brasserie Bern
6 Mitarbeiter | 4 Lernende | Umsatz CHF 0.9 Mio.

05/2014 – 02/2015

Fondation gad Stiftung

Fachkraft Service 50% EIGER Brasserie Bern

05/2012 – 04/2014

Keine Festanstellung / Aktive Stellensuche
Benevol Bern

Freiwilliger, ehrenamtlicher Einsatz

11/2010 – 04/2012

Roland Pernet AG World of Fine Food Gstaad

Geschäftsführer / Mitglied der Geschäftsleitung
12-20 Mitarbeiter | 3 Lernende | Umsatz CHF 5 Mio.

05/2009 – 10/2010

Keine Festanstellung / Aktive Stellensuche

09/2006 – 04/2009

GLOBUS Magazine zum Globus AG

Verkaufsmanager Textil & Accessoires Zürich
7 Kadermitarbeiter | 150 Mitarbeiter | Umsatz CHF 75 Mio.

03/2004 – 08/2006

Selbständigkeit nagelwerk

Nagel- und Fusskosmetik

06/2002 - 01/2004

Trailer-Retail AG

Projekt- und Verkaufsleiter
6 Kadermitarbeiter | 20 Mitarbeiter | 6 Filialen | Umsatz CHF 3.4 Mio.

10/2001 – 05/2002

Sabbatical

8 Monate reisen durch Australien und Asien

01/1994 – 09/2001

PKZ Burger-Kehl & Co AG

Verkaufsleiter / Mitglied der Geschäftsleitung
12 Kadermitarbeiter | 60 Mitarbeiter | 12 Filialen | Umsatz CHF 25 Mio.

Referenzen

Jederzeit gerne und auf Anfrage

Kompetenzen

Führungsart	Situativer Führungsstil > Präferenz Partizipation
Kernwerte	Glaubwürdig berechenbar verbindlich kommunikativ
Strategie	Identität erzeugen, Vertrauenskultur fördern und Teamgeist pflegen Mehrwert im Fokus halten und die Erfolge gemeinsam bestätigen
Erfahrungswerte	Kaderpositionen mit operativer Verantwortung und Kompetenzen Nachweisbare Erfolge betreffend Produktivität und Wertschöpfung Positive Bilanz in Bezug auf Teamentwicklung und Mitarbeiterförderung
Tätigkeitsbereiche	Planung und Verantwortung der Kostenstellenbudgets Mitarbeiterrekrutierung, -führung und -schulung Planung, Umsetzung und Kontrolle der Verkaufsförderung Kennzahlenmanagement > Analysen, Massnahmen und Realisierung Kunden- und Dienstleistungsmanagement Interdisziplinäre Kooperation mit HR, Beschaffung, Marketing und Logistik
Methodenkompetenz	Entscheidungs- und Delegationsfähigkeit Ressourcen in Koordination gezielt nutzen, optimieren und weiterentwickeln Effektive, effiziente und selbständige Arbeitsweise fordern und fördern
Sozialkompetenz	Respekt und Wertschätzung gegenüber dem beruflichen Umfeld Loyalität, Pflichtgefühl und Verantwortungsbewusstsein Bewusster und zielgerichteter Umgang mit Konflikten Kommunikation als Führungsinstrument bindend einsetzen Kundenorientierter Dienstleister und zeitgemässer Gastgeber

Bildung

Beruf	
2004	Lehrgang > Bernischer Fähigkeitsausweis für Gastwirte
1990 – 1991	Managementausbildung > IFKS Bern
1983 – 1984	Textildisponent > Schweizerische Textilschule Zürich
1979 – 1982	Herrenfeinmassschneider > Walter Giger Bern
Sprachen	Deutsch Schreiben Sprechen Verstehen > Muttersprache Französisch Schreiben B1* Sprechen B2* Verstehen B2* Englisch Schreiben B1* Sprechen B1* Verstehen B1* <small>*Einschätzung nach CEFR / EU-Standard</small>
IT-Kenntnisse	Microsoft-Office > sehr gute Anwenderfähigkeiten

Persönlich

Inspiration	Familie und Freunde um sich zu wissen und mit ihnen das Sein und Haben zu teilen.
Genuss	Kochen, Essen zelebrieren und als Gastgeber Menschen damit kulinarisch verwöhnen.
Motor	Mit Kraftsport und Ausdauertraining an die Grenzen gehen. An den Widerständen wachsen und damit das Rückgrat Gesundheit stärken.
Weitblick	Das Leben der Anderen mit Reisen erfahren und damit die Perspektive und den persönlichen Horizont stets erweitern.
Leben	Fasziniert von Familienchroniken und Biografien, die von ihrem Leben mit ihren Chancen und Umständen erzählen.