

# CURRICULUM VITAE



Jean-Claude Balles

Geb. 27.06.1966

Neudorfstrasse 40 - 8810 Horgen

[jc.balles@hispeed.ch](mailto:jc.balles@hispeed.ch)

[www.bcmcoach.ch](http://www.bcmcoach.ch)

+41793112507



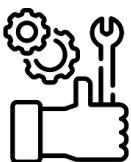
- BCM Coach für Überprüfung, Aufbau, Weiterentwicklung eines BCMS zum resilienten Managementsystem
- Trainer und Coach im Umfeld BCM, NKM, Stressmanagement
- Interner / Externer Auditor mit der Planung, Umsetzung und Berichterstattung
- Senior Consultant mit Ansatz zu integrierten Managementsystemen
- Referent 4m2s-Academy



- BSI Auditor mit Zertifikat
- TÜV Rheinland BCM Auditor im Auftragsverhältnis
- BWL St. Galler Business School
- Schweizer Personal Vorsorge, Mitglied Stiftungsrat
- Assessment Center Führungskräfte
- Kaufmännische Lehre mit Eidgenössischem Abschluss



- Analytiker mit Pragmatismus
- Realisator mit direktem Unternehmensnutzen
- Vertriebs- und unternehmensorientiert
- Level gerechte Kommunikation in D / F / E
- Digitale Affinität



- Zoom, Skype, TEAMS, Cisco
- Threema, Microsoft 365
- ERP + CRM-Systeme, Clearview
- AM / LMS



- Versicherungen, Banken
- Internet- und Telekommunikation
- Fertigung, Vertrieb
- Verkehr-, Transport-, Gesundheitswesen
- Non-profit-Organisationen

## **Tätigkeiten im Überblick**

### **2017 – heute 4 Management 2 Security GmbH**

Beratung, Betreuung nationaler und internationaler Mittelstands- und Grosskunden zu BCM, IMS sowie Notfall- und Krisenmanagement. Konzeptioneller Neuaufbau, GAP-Analyse, Weiterentwicklung von BCMS/BCM; Realisierung von BIA's, BCP's. Durchführung interner/externer Audits mit Berichterstattung. Erarbeiten von kundenorientierten BCM- Notfall- und Krisenmanagementdokumenten und Übungen. Senior Consultant integrierte Managementsysteme.

### **2016 – 2017 Dolphin Schweiz – FACT 24**

Einführung standardisierter Alarmierungslösung im Markt Schweiz. Begleitung Kunden im Aufbau und zur Weiterentwicklung des Notfall- und Krisenmanagements in deren Unternehmung. Change-Management in der Unternehmung, Mitglied der Geschäftsleitung.

### **2014 – 2016 Orianda Solutions AG**

Aufbau und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten zur Gewinnung nationaler, internationaler Kunden, Erschliessung von Marktsegmenten für den Cloud-ERP-Vertrieb. Anpassung Vertrieb & Marketing und Managementsystem für die ISO 9001 Zertifizierung nach risikobasiertem Ansatz. Aufbau von internationalen Partnerbeziehungen. Unterstützung der Kunden zur Implementierung neuer Fachthemen wie Augmented Reality, 3D Printing, Head of Sales and Marketing.

### **2013 – 2014 Plaut (Schweiz) AG**

Aufbau und Umsetzung von Business Development, Vertriebs-Aktivitäten zur Neukundengewinnung im ERP Umfeld, Optimierung der Vertriebsprozesse, Sales Director Schweiz.

### **2008 – 2013 SAP Schweiz AG**

Channel Business Development im Partner-umfeld SAP ERP, Aufbau und- Leitung Direkt- und Indirektvertrieb SAP Business ByDesign, Gestaltung, Umsetzung und KVP geschäftsrelevanter Prozesse, Country Lead Schweiz.

### **2007 – 2008 Netviewer Schweiz AG**

Neuausrichtung Startup und Strukturierung der Vertriebskanäle und Prozesse, Konzeption und Umsetzung «Go-to-Market», Sales Director und Mitglied der Geschäftsleitung.

### **2005 – 2007 Equant Communication**

Aufbau und Entwicklung von Multinationalen Grosskunden, Führen der virtuellen, globalen Projektteams, Global Key Account Manager

### **1988 - 2005**

Verschiedene Aufgaben und Verantwortungen in verschiedenen Branchen in der West- und Deutsch-Schweiz.