

Lebenslauf Philipp Grosslercher

Ausbildung

2012-2015 **Master in Management – Universität degli Studi di Trento (120 ECTS)**

Spezialisierung Betriebsführung. Erlernte Fertigkeiten auch anhand von Theorie und Fallstudien: Zusammenhänge in der Unternehmensorganisation erkennen und optimieren, Erstellen von Betriebsstrategien und deren Messung, Erstellen von einem Businessplan, Innovationsmanagement, Betriebsrecht, Statistik, Finanzmathematik, Volkswirtschaft. Abschlussarbeit: Mundwerbung und Kommunikationsstrategien im Sanitären Sektor.

2006-2012 **Laurea in Wirtschaft und Betriebsführung – Universität degli Studi di Trento (180 ECTS)**

Breites Studium mit den Themen: Marketing, Buchhaltung, Mathematik, Statistik, Finanzwirtschaft, Volkswirtschaft, Rechtswissenschaft

Berufliche Laufbahn

08/2019 – Aktuell **Verwaltungsinspektor, Autonome Provinz Bozen – Agentur für öffentliche Verträge**

- Ausarbeitung von Technischen Dokumenten
 - Stellvertretendes Mitglied Richtpreisgremien
 - Kollaudierung von Funktionen der ISOV-Plattform
-

08/2018 - 07/2019 **Verwaltungsinspektor, Autonome Provinz Bozen – Landeszahlstelle**

- Administrative Kontrollen und Auszahlung von EU-Fördermitteln im Bereich Landwirtschaft
-

04/2018 - 07/2018 **Mitarbeiter, Handelskammer Bozen, Bozen**

- Ausstellen von Digitalen Unterschriften
 - Unterstützung bei digitaler Fakturierung
-

12/2015 - 07/2017 **Assistent des Geschäftsführers, Fruma GmbH, Bozen**

- Personalverwaltung
 - Buchhaltung und Periodische Überprüfung der vorläufigen Bilanz
 - Öffentliche Ausschreibungen
 - Bankgeschäfte
 - Ansprechpunkt bei Abwesenheit des Geschäftsführers
 - Fakturierung
 - Überprüfung von Verträgen
 - Kontakt mit öffentlicher Verwaltung und Dienstleistern
 - ISO 9001 Dokumentation aktualisieren
-

11/2013 – 02/2014 **Praktikum in der Marketingabteilung – Floraholland BV, Aalsmeer (NL)**

Marktforschung zum Kaufverhalten von Tulpen der Deutschen Konsumenten zur Entwicklung von besseren Verkaufsstrategien

- Literaturrecherche und Analyse von bestehenden Verkaufsdaten (Floraholland)
- Vorbereiten, Ausführen, Analysieren von Interviews
- Analyse Produktpräsentation und Preis-Leistungsverhältnis vor Ort (Floristen in Deutschland)
- Entwicklung und Präsentation von möglichen Marktstrategien