

Kurzportrait



Maya Lanz

Aktuelle Position

Geschäftsinhaberin
ML Business Support & Projects GmbH

Persönliche Daten

Verheiratet, 2 Kinder
+41 78 406 79 94
maya.lanz@ml-bsp.ch

Sprachen

Deutsch	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Englisch	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Spanisch	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Französisch	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Berufliche Laufbahn

Meine berufliche Laufbahn begann in der Reisebranche. Mein Weg führte mich danach über das Bankenwesen zu einem Studium an der FHNW und später in den Industriesektor. Über 13 Jahre arbeitete ich in der Automobilbranche zuerst beim Importeur einer Premiummarke und dann in einem Schweizer KMU mit 6 Standorten. Im Mai 2017 gründete ich die ML Business Support & Projects GmbH und unterstütze seither KMU's und Start-Ups in projektbezogenen Aufgaben. Berufsbegleitend schloss ich die 2-jährige Ausbildung zur Immobilienberaterin ab. Eine Tätigkeit, die ich heute hauptsächlich und mit viel Elan und Begeisterung ausführe.

Ausbildung

- Diverse Weiterbildungen im Bereich Digital Marketing
- Kurse Adobe InDesign und Photoshop
- BWL-Studium mit Vertiefung HRM an der FHNW

Kernkompetenzen

- Langjährige Erfahrung in der Vermittlung und Verwaltung von Liegenschaften in der CH
- Seit 2017 selbständige Unternehmerin
- 10 Jahre Erfahrung in der strategischen Vertriebsnetzplanung eines Premiumproduktes (Markt- und Vertriebsnetzanalysen, Händlerevaluation, Verhandlungen, vertragliche Anbindung, Auditierung, betriebswirtschaftliche Auswertungen)
- 4 Jahre Erfahrung in der Budgetierung, Planung und Umsetzung von Marketingaktivitäten (Auswahl der Marketingkanäle, Verhandlungen mit Dienstleistern, Erstellen der Printmaterialien, Inserateplanung und deren Disposition, Kampagnen, Organisation und Durchführung von Kundenanlässen)
- 3.5 Jahre Erfahrung als Assistentin der Geschäftsleitung (Bereitstellen von Entscheidungsgrundlagen, Personaladministration, allgemeine Administration und Geschäftskorrespondenz)
- 5 Jahre in Tourismusbranche (Reisebüro in den USA, Flight Attendant bei Balari/CTA und Swissair; zuerst 100% danach während dem Studium)

Berufliche Schwerpunkte

Verkaufen, Analysieren, Planen, Strukturieren, Umsetzen, Anpacken

Soft Skills

- Ausgeprägtes analytisches und vernetztes Denken
- Schnelle Auffassungsgabe und Freude an vielfältigen Tätigkeiten
- Pragmatische, effiziente und zielgerichtete Arbeitsweise
- Hohe Leistungsbereitschaft, Übernahme von Aufgaben mit Verantwortung und Enthusiasmus
- Hohes Kostenbewusstsein und unternehmerisches Denken
- Sehr hohe Dienstleistungsbereitschaft
- Ausgeprägte Fähigkeit, Menschen offen, herzlich und tolerant entgegenzutreten
- Teamplayer