

CURRICULUM VITAE

Mag. Dr. Gabriele Lang, MBA

Obere Donaustraße 15A/1/1, 1020 Wien
M: +43 664 250 29 80
E: lang@createsuccess.at
I: www.createsuccess.at



BERUFSPRAXIS

09/17 – LAUFEND

Konzeption, Gründung und Geschäftsführung der UP'N'CHANGE GmbH: Die Online-Plattform für mehr Erfolg mit digitalen Lösungen bei Stillstand und Konflikten in Organisationen. UP'N'CHANGE ist eAward Nominee 2020 und Teilnehmer des Grow F Accelerator 2020 der Female Founders (www.upnchange.com).

11/09 – LAUFEND

Gründung und Leitung von Create Success Consulting: Ich unterstütze Führungskräfte sowohl beim Erkennen der Ursachen von Stillstand, Konflikten und Verlusten als auch beim tatsächlichen Umsetzen von Lösungen. Meine Erfolgsformel ist der Einsatz von Erkenntnissen aus Wirtschaft UND Psychologie bzw. Erfahrung und Feingefühl beim sicheren Begleiten von notwendiger Veränderung, funktional und emotional. Benefit der Arbeit sind Handlungsfähigkeit, Effizienz und nachhaltiger Erfolg bei Führungskräften und Unternehmen. Damit schaffen Führungskräfte eine stabile Basis für sich und ihr Unternehmen.

Beim Erkennen von Ursachen setze ich u.a. das Online-Tool InnoSparker ein, das Kreativität und Innovation in Unternehmen digital, effizient und zuverlässig quantifiziert. InnoSparker identifiziert Stärken und blinde Flecken von Kreativität und Innovation im Bereich Mitarbeiter/Leadership sowie Unternehmenskultur.

Preisträgerin des Constantinus Award (Österreichs Beratungs- und IT-Preis) in der Kategorie Jungunternehmer im Juni 2011.

05/06 – 10/09

Egon Zehnder International, Wien

Executive Search und Management Audits:

zuständig für die Besetzung von Führungspositionen, Evaluierung von Managern im Bereich FMCG, Industrie und Infrastruktur.

11/04 – 04/06

Mondi Packaging AG (dato Mondy AG), Wien

Marketing Director

verantwortlich für die Bereiche externe & interne Kommunikation, Marktforschung und PR. Verantwortung für den Marketing-Etat und für Mitarbeiter.

11/98 – 10/04

Coca-Cola GmbH & Coca-Cola Beverages Austria GmbH, Wien

Key Account Manager

zuständig für die Handelsketten Adeg, Metro, Müller Drogerie, Zielpunkt und REWE. Verantwortlich für Neueinführungen von Produkten und Packungen, kundenspezifische Programme, Preiserhöhungen, 3-Jahrespläne, Jahresvereinbarungen, Category Management-Aktivitäten, Budget, Umsatz, Volumen und EBIT.

>>

Brand Manager Fanta, Sprite & Coke light

verantwortlich u. a. für Businessplan- und Budgeterstellung, strategisches und operatives Marketing bzw. Volumenplanung mit Personal- und Budgetverantwortung.

Leitung der Marktforschungsabteilung als Consumer Insight Manager

verantwortlich für Strategienplanung, tiefgehende Analysen von Markt- und Konsumentendaten, kontinuierliche und Ad-hoc-Marktforschungsprojekte bzw. Volumenprognosen mit Budget- und Personalverantwortung.

03/94 – 11/98

INFO Research International (dato TNS Info Research AT), Wien

Leitung der qualitativen Abteilung / Projektleiterin

mit Schwerpunkt auf qualitativer und internationaler Marktforschung u. a. verantwortlich für die Akquisierung und Betreuung von Kunden, Durchführung von Marktforschungsstudien, Einführung qualitativer Methoden und Referate.

09/93 – 12/93 (Praktikum)

Procter & Gamble Austria, Wien

Marketingassistentin

AUSBILDUNG

- 09/17 – 03/18 Führungskräfteprogramm Zukunft.Frauen vom BM für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Wirtschaftskammer Österreich und Industriellenvereinigung (8 Module)
- 2012 – 2016 Ausgewählte Seminare zur Trauma Release Technik® bzw. zu Konfliktlösung, Resilienz und Resonanz bei der Praxis für Prävention, Gesundheitspsychologie und Psychotherapie, beim Herstein Institut für Management und Leadership bzw. Institut Kutschera
- 02/14 – 10/14 Der Systemische Führungskräfte-Lehrgang zum Erlernen von Aufstellungsarbeit (u. a. Organisations- und Systembrett-Aufstellungen) bei Das Kompetenz-Center (8 Module à 3 Tage; ÖfS-Akkreditierung)
- 06/10 Neuwaldegger Change Campus (Programm für Organisationsentwicklung), Beratergruppe Neuwaldegg
- 01/08 – 12/08 Coaching Training bei Trigon Entwicklungsberatung (ACC-Akkreditierung)
- 02/03 – 07/04 KAM Training & Development Programm „Connecting with Customers“ von CCHBC: 4 Module à 4 Tage (Foundation, Finance and Business Models, Consumer & Shopper, Business Planning & Negotiation)
- 03/02 – 05/03 Executive MBA mit Feldstudien in Polen und USA (Carlson School of Management, University of Minnesota und Wirtschaftsuniversität Wien); berufsbegleitend
- 03/93 – 05/99 Doktoratsstudium an der Universität Wien (neben Berufstätigkeit); Thema der Dissertation „Die Bedeutung von Farbe bei der Kommunikationsleistung von Plakaten“ (Promotion 06/99)
- 1988 – 1993 Ausbildung zur Lerntherapeutin (525 Std. Theorie & 450 Std. Praxis, Gesellschaft für Lerntherapie, o. Univ.-Prof. Dr. B. Rollett, Universität Wien)
- 10/87 – 11/92 Psychologiestudium mit Wahlfach Pädagogik an der Universität Wien (Sponsion 12/92); Leistungsstipendien 1989 und 1991

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Muttersprache), Französisch Grundkenntnisse

HOBBYS

Sport / Lesen / Ölmalen