



EMANUEL M. WALDMÜLLER

LL.M., M.Sc.

Strategic Accounts · Business Development · Partnerships · Cross-border Growth · DACH / EMEA

Tel: auf Anfrage · emanuel@waldmuller.org · [linkedin.com/in/emwaldm](https://www.linkedin.com/in/emwaldm)
8004 Zürich, Schweiz · [waldmuller.org](https://www.waldmuller.org)

PROFIL

In der Schweiz ansässiger Commercial Lead für komplexe, langzyklische B2B-Geschäfte. Ich arbeite am stärksten in regulierten und grenzüberschreitenden Abschlüssen auf EntscheiderEbene, bei denen Stakeholder-Vertrauen, Vertragsstruktur und konsequente Nachverfolgung nach Vertragsabschluss den Unterschied machen. Ich verbinde kaufmännische Verantwortung mit rechtlicher und institutioneller Expertise und bewege mich sicher zwischen Umsatzzielen, Einkauf, Vertragsverhandlungen und Steering-Gremien. Aktiv in DACH und EMEA von der Schweiz aus.

Arbeitsweise: am stärksten in Workshops, Steering-Runden, Verhandlungen und in der Beziehungsarbeit vor Ort.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- Gebietsverantwortung mit CHF 3-4 Mio. Umsatz bei kommerzieller Verantwortung für das Zürcher Büro; Einstellung von 5 Consultants; Führung von 3 Direktunterstellten, 10 Schweizer Consultants sowie bis zu 15 Nearshore-Mitarbeitenden.
- CHF 2,5 Mio. Mehrjahresvertrag mit der SIX Group für Nasdaq Calypso neu strukturiert und abgeschlossen; Stakeholder-Abstimmung zwischen Zürich, Novi Sad und Madrid in einer komplexen grenzüberschreitenden Konstellation.
- CHF 750k Erweiterungsauftrag bei UBS Schweiz durch Ablösung eines Swisscom Cyber-Security-Teams und Übernahme des Engagements durch Synechron, inklusive Stakeholder-Abstimmung und verhandelter Transition.
- Elfmonatiger Feldeinsatz in New York bei UBS Americas; Mitwirkung am Ramp-up des Delivery-Teams, am Migrationsansatz und am ersten technischen Probelauf einer USD 350 Mio. IT-Plattformmigration.

BERUFSPFAHRUNG

Synechron Switzerland SA

2023–2025 · Zürich, Zuständigkeit DACH

Senior Manager – Key Account Executive DACH; Kommerzielle Verantwortung für den Zürcher Standort

- Als kommerziell Verantwortlicher für den Zürcher Standort Schlüsselkunden in der Schweiz und DACH betreut; CHF 3-4 Mio. Jahresumsatz verantwortet; fünf Consultants eingestellt; 3 Direktunterstellte und 10 Schweizer Consultants sowie bis zu 15 Nearshore-Mitarbeitende funktional geführt.
- 15+ Angebote pro Jahr, darunter 2 formelle Ausschreibungen; Aufbau von Preismodellen, Rate Cards und kommerziellen Modellen über Business-, Einkaufs-, Delivery- und Partnerfunktionen hinweg; Account-Pläne für SIX Group und UBS Schweiz IT entwickelt.
- Neustrukturierung eines laufenden Engagements zu einem CHF 2,5 Mio. Mehrjahresvertrag mit der SIX Group / Nasdaq Calypso; Abschluss durch Stakeholder-Abstimmung über Zürich, Novi Sad und Madrid; Aufbau der Governance.
- Ein bestehendes Swisscom Cyber-Security-Team bei UBS Schweiz durch Stakeholder-Abstimmung, kaufmännische Positionierung, strukturierte Übergabe und verhandelte Transition in ein CHF 750k Synechron-Engagement überführt.
- Ein Kundenportal-Projekt im Volumen von EUR 800k bei einem Privatluftfahrtunternehmen in Wien angebahnt; direkte Gespräche mit CTO und CEO sowie Abstimmung der Delivery-Teams in Paris, Warschau und Sofia.

Einsatzgebiet: Schweiz und DACH mit regelmässiger Reisetätigkeit in EMEA für Kundenworkshops, Quartalsgespräche, Steering-Meetings, Messen und Partnerintegration in Frankfurt, Wien, Paris, Madrid, Novi Sad, Dubai und Pune.

UBS AG – Chief Digital Information Office (CDIO)

2017–2022 · Zürich & New York

Business Manager / Change Lead / Business Analyst – Führungsunterstützung, strukturierte Umsetzung, Lieferbereitschaft

- **Business Manager (2020–2022):** Abstimmung von fünf globalen Teams zu Reporting, KPIs und Führungsrhythmus; Leitung wöchentlicher Arbeitsgruppen & Foren; Aufbau einer Jira-Portfolioübersicht für einen grossen IT-Entwicklungsbereich.
- **Change Manager – New York (2019):** elfmonatiger Feldeinsatz zur Unterstützung einer MD-geführten USD 350 Mio. Migration der IT-Plattform von UBS Americas; Unterstützung beim Ramp-up des lokalen 200-köpfigen Delivery-Teams, Mitgestaltung des Migrationsansatzes, Durchführung des ersten technischen Probelaufs.
- **Business Analyst / PMO (2017–2018):** Moderation von Stakeholder-Workshops und Vorbereitung des Rollouts eines globalen Case-Management-Tools; Erstellung von Anforderungsdokumenten, KPI-Logik und Schulungsunterlagen.

FRÜHERE TÄTIGKEITEN *(ausgewählt)*

Internationale Felderfahrung, institutionelle und kaufmännische Grundlage

- **Welthandelsorganisation (Genf) – SPS-Abteilung:** Technische Schulungen für Regierungsbeamte und Ministerialdelegierte; Unterstützung der formellen Ausschussarbeit in einem komplexen multilateralen Umfeld.
- **Österreichische Botschaft Israel (Tel Aviv) – Aussenwirtschaft:** Unterstützung des Handelsattachés bei Marktstudien, Messeauftritten, Unternehmensbesuchen sowie österreichischen Ministerial- und Unternehmensdelegationen in Israel.
- **DCAF / OSZE (Genf, Zagreb, Sarajevo, Tbilisi):** Unterstützung von Feldmissionen, Workshops für serbische Parlamentsmitglieder, Wahlbeobachtungen, Berichtswesen & operativer Koordination in Südosteuropa und im Kaukasus.
- **Österreichisches Parlament (Wien) und Verbindungsbüro des NSW Parlament (Sydney):** Erstellung rechtlicher und politischer Berichte sowie Stakeholder-Kommunikation in zwei parlamentarischen Umfeldern.

KERNKOMPETENZEN

Strategische Kundenentwicklung · Internationale Vertriebssteuerung · CxO-Kundengespräche · Partner- & Marktentwicklung · Angebote & Ausschreibungen · Kommerzielle Strukturierung · Vertragsverhandlungen · Executive Workshops · Vertragsverlängerungen & Erweiterungen · Umsetzung nach Vertragsabschluss

AUSBILDUNG

LL.M. Wirtschaftsrecht – Universität Kopenhagen (2016)

M.Sc. Wirtschaft & Management – Wirtschaftsuniversität Kopenhagen (2014)

B.A. Politikwissenschaft – Universität Wien (2011)

Matura in Betriebswirtschaft & Rechnungswesen – Handelsakademie Wiener Kaufmannschaft (2007)

ZERTIFIZIERUNGEN

Global Key Account Manager – Universität St. Gallen (2024)

MEDDPICC – MEDDIC Academy (2026)

Qualified Payments Expert – Febelfin Academy (2026)

Practitioner in Executive Coaching – Academy of Executive Coaching (2025)

Professional Scrum Master I – Scrum Foundation (2021)

Design Thinking – UBS University (2020)

Kurzzeit-Wahlbeobachter EU und OSZE – ZIF Berlin (2019)

BRANCHENUMFELD & TOOLS

Umfeld: Grenzüberschreitende Wachstumsmandate, partner- und händlergeführte Vertriebsmodelle, erklärungsbedürftige B2B-Lösungen sowie regulierte und unternehmenskritische Umfeldler.

Tools: Salesforce, Hubspot, LinkedIn Sales Navigator, ZoomInfo, Jira, Confluence, MS Office und MS Teams.

WEITERE ANGABEN

Sprachen: Deutsch (Muttersprache) · Englisch (verhandlungssicher)

Standort: Zürich, mit regelmässiger Präsenz in Wien.

Reisebereitschaft: Ausgeprägte internationale Reisebereitschaft von der Schweiz aus.