

Zürich, 15.12.2025

Verantwortliche/r Leistungssport

Sehr geehrte Damen und Herren

Mit grossem Interesse habe ich Ihre Anzeige für die Position als Verantwortliche/r Leistungssport Baseball und Softball gelesen. Ich hatte mich bereits auf die Stelle als Verantwortliche/r Breitensport beworben, glaube aber mit der nun ausgeschriebenen Position im Leistungssport für die SBSF noch mehr erreichen zu können.

Seit meiner Kindheit bin ich dem Sport als Fan der Cleveland Indians/Guardians verbunden und verfolge aktiv das Geschehen in den Profiligen aus der Ferne und in mittlerweile 12 Ballparks in den USA und Japan. Es ist mir ein grosses Anliegen dazu beizutragen, die gute Entwicklung der Schweizer Nationalmannschaften weiter zu stärken und mein Wissen einzubringen, um die Voraussetzungen für stete Verbesserungen zu schaffen.

Mein beruflicher Hintergrund als Unternehmensberater und Entrepreneur hat mich gelehrt, wie man aus Ideen Strukturen und aus Strukturen Wirkung schafft – stets gemeinsam mit anderen Menschen. Baseball ist ein Teamsport, und so verstehe ich auch die Arbeit im Verband: als Zusammenspiel von Vereinen, Freiwilligen, Nachwuchsspielern und Partnern, das durch gemeinsame Leidenschaft und klare Kommunikation zusammengehalten wird.

Aus meinem Berufsleben bringe ich Erfahrung in Projektleitung, Strategieentwicklung und Budgetverantwortung mit, verbunden mit der Fähigkeit, Menschen für ein Ziel zu begeistern. Ich bin es mir gewohnt, Allianzen zu bilden und Teams auf gemeinsame Ziele einzuschwören. So durfte ich bereits viele, teils sehr grosse Vorhaben in der Wirtschaft leiten und umsetzen – darunter den Aufbau einer neuen Versicherungsgesellschaft von der ersten Idee bis zur ersten verkauften Police.

Jetzt möchte ich meine Erfahrung einsetzen im Rahmen dieser ehrenamtlichen Tätigkeit, damit unsere Nationalmannschaften die nötigen strukturellen, materiellen und spielerischen Voraussetzungen haben, international noch erfolgreicher zu werden. Dazu gehört für mich ebenfalls die Vernetzung mit anderen Föderationen und Sportverbänden sowie das Identifizieren und Einwerben von Fördergeldern und Sponsoren.

Ich bin überzeugt, dass wir Baseball und Softball in der Schweiz noch erfolgreicher und damit auch sichtbarer machen können, um langfristig auch mehr Nachwuchs für den Sport und die Nationalmannschaften zu gewinnen. Diese Herausforderung nehme ich mit grosser Freude an und würde mich über die Gelegenheit freuen, meine Ideen und Erfahrungen im persönlichen Gespräch einzubringen.

Vielen Dank und freundliche Grüsse



Dennis Block



DENNIS BLOCK

Change Leader • Unternehmer • Umsetzer

KURZPROFIL

Dank P&L-Verantwortung, Führung auf Ebene Team und Unternehmen sowie langjähriger Strategie- und Umsetzungserfahrung in Grossprojekten habe ich Fähigkeiten, Know-How und Sicherheit aufgebaut, meine Ziele zu erreichen.

In knapp 20 Jahren Management-Beratung, als Unternehmer und in der Arbeit mit Kunden habe ich gelernt, wie ich die Weichen für den Erfolg stelle, Stakeholder mitnehme und Dinge auf den Boden bringe.

Dem Baseball und Softball bin ich seit meiner Kindheit als Fan der Cleveland Indians / Guardians verbunden.



KERNKOMPETENZEN

- Viele Jahre Leadership- und Managementenerfahrung in dynamischen und neuen Umgebungen
- End-2-end Approach und aktives Vorausdenken
- Umsetzungsverantwortung in sehr grossen Transformationen
- Langjährige Erfahrung in Business und Technologie
- Hoher Einsatz und Commitment ggü. Team und Organisation

BERUFLICHE LAUFBAHN

MITINHABER, 3ap AG

April 2024 – heute

- Aufbau eines umfassenden neuen Netzwerks für 3ap ausserhalb bestehender Kundenbeziehungen sowie bei Partnern und Multiplikatoren
- Führung und Unterstützung mehrerer interner Transformationsinitiativen in den Bereichen Unternehmensstrategie, Marktpositionierung, Produktangebot und wiederkehrende Umsätze (Recurring Revenue, RR)
- Mitwirkung beim Gewinn des bislang grössten RR-Vertrags von 3ap sowie bei der Gewinnung neuer Kundenlogos für Projektgeschäft; Entwicklung eines Sets an Sales- und Marketing-Materialien und -Prozessen für eine schnelle und einfache Kundenansprache sowie Angebotserstellung

HEAD OF INSURANCE, Mitglied der Partnerschaft, Capco Schweiz

Okt 2021 – Sept 2023

- Verantwortlich für den Aufbau von Capco's Schweizer Versicherungspraxis, Definition Go-to-Market-Strategie, Rekrutierung und Aufbau Team, Gewinnung des kürzlich zurückgetretenen CEOs eines Top-8-Versicherers als Senior Advisor, Positionierung der Praxis im Markt
- Alle 3 unserer Zielkunden von insgesamt 5 neuen Accounts gewonnen, wiederkehrendes Business generiert
- Als Mitglied des Schweizer Partner-Teams mitverantwortlich für die Unternehmensführung. Beiträge neben der operativen Steuerung waren u.a. Verbesserungen in Recruiting, Onboarding und Retention sowie Bench Management und Staffing
- Teil von Capco's globalem Insurance Leadership Team, häufig in Zusammenarbeit bei Sales und Themenentwicklung mit Peers aus Europa, Amerika und Asien sowie mit unserer Muttergesellschaft, Wipro

ASSOCIATE PARTNER, Synpulse Schweiz

Okt 2010 – Sept 2021

- Erfolgreich über 30 Transformationsprojekte akquiriert und/oder geleitet, von Strategie über Implementierung bis IT

AUSBILDUNG

MBA (5.45 GPA, Top 5 vom Jahrgang)
Master, HSG

LEADERSHIP DEVELOPMENT
Diplom, HSG & Esade

**KOMMUNIKATION, JAPANOLOGIE
UND PSYCHOLOGIE**
Master, Univ. Tuebingen and
Doshisha Universität Kyoto

**NEXT LEVEL INSURANCE INNO-
VATION IN THE AGE OF DATA**
Diplom, HSG & DIA

INSURANCE MANAGEMENT
Diplom, HSG

Viele Weiterbildungen in **TECH** (z.B.
Cloud, Machine Learning, Python),
FACH (z.B. Insurance Value Chain,
Geschäftsmodelle) und **METHODEN**
(z.B. Project Mgmt., Agile, SAFe)

SPRACHEN

Deutsch: Muttersprachler

Englisch: Muttersprachler

Französisch: Umgangssprachlich

Japanisch: Umgangssprachlich

KONTAKT & BIO

Tel: +41 76 611 01 71

Email: dennis.block@gmx.ch

Nationalität: Schweiz und
Deutschland

BERUFLICHE LAUFBAHN (Forts.)

ASSOCIATE PARTNER, Synpulse Schweiz (Fortsetzung)

- Ein Beispiel ist die Akquisition und Projektleitung der Gründung einer neuen Krankenversicherung von Grund auf, von einer ersten Machbarkeitsstudie über Strategie, Betriebsmodell, Produkte und Organisation bis hin zur Umsetzung in nur 11 Monaten vom fertigen Konzept zur ersten verkauften Police. Über 10'000 neue Kunden in den ersten 3 Monaten
- Aufbau des Kompetenzzentrum für Vertrieb und Kundenmanagement von Synpulse, Expertise mit meinem Team aufgebaut, kanalisiert und vermarktet. Wir konnten schnell skalieren und einen zweistelligen Prozentsatz des Schweizer Umsatzes generieren
- Im Laufe der Jahre mit mehreren Schlüsselinitiativen betraut, wie beispielsweise dem globalen Rebranding von Solution Providers zu Synpulse und der Gestaltung eines neuen globalen Betriebsmodells für Synpulse

EIGENTÜMER, Dennis Block Management Consulting Aug 2008 – Sept 2010

- Ich habe am eigenen Leib erfahren, was es bedeutet, ein Geschäft von Grund auf zu entwickeln und aufzubauen - vom Geschäftsplan über Marketing und Vertrieb bis hin zu Delivery und Administration
- Ich habe wertvolle Erfahrungen in Unternehmertum und Netzwerkaufbau gesammelt, die in jeder Transformation wichtig sind. Zum Beispiel:
 - Eine Marktstrategie für ein mittelständisches Chemieunternehmen
 - Ein standardisiertes Produkt für ein Internetunternehmen
 - Die Identifizierung von Schlüsselfaktoren und Handlungsschwerpunkten für einen Automobilzulieferer nach der Krise von 2008

KEY ACCOUNT MANAGER & COPYWRITER, artif orange Feb 2005 – Juli 2008

- Verantwortlich für Akquise und Management von Neugeschäft. Entwicklung eines Standardprozesses für die Kaltakquise. Dies führte zu zahlreichen Projekten und neuen Kundenbeziehungen
- Aufgrund meiner Liebe für eine gute Story und meines Hintergrunds in Kommunikation habe ich mich in das Copywriting entwickelt. Hier habe ich gelernt, den Kern eines Themas zu identifizieren und so aufzubereiten, dass andere sich darauf einlassen können
- Beispiele für einige unserer gewonnenen Mandate sind Print-Kampagnen für Electrolux Professional, der Online-Auftritt für den Weltmarktführer für Präzisionswerkzeugmaschinen, die Horn-Gruppe, und Print- und Online-Kampagnen für Deutschlands grösstes Generikaunternehmen, ratiopharm