

Žan Hojs

Unternehmer · Vertriebsleiter · Organisationsentwickler

Menschen gewinnen. Strukturen schaffen. Ergebnisse verantworten.



149,78 Mio.

Beitrags-
volumen

268

Mitarbeiter
im Höchststand

1.000+

Recruiting-
gespräche

#1

Direktion
2024

Für Geschäftspartner, Investoren, Mandate, Medien und persönliche Positionierung

Aufbaukompetenz mit messbarer Umsetzung



Žan Hojs (Jahrgang 2001) verbindet Vertriebsstärke mit operativer Aufbau- und Führungskompetenz. Sein Track Record reicht vom Aufbau einer großen Finanzvertriebsstruktur über Immobilien- und Energieprojekte bis zur Gründung und Führung eines Fußballvereins. Das wiederkehrende Muster: Er erkennt Chancen, gewinnt Menschen, schafft klare Strukturen und übernimmt Verantwortung bis zum messbaren Ergebnis.

Führung durch gelebte Praxis

Žan führt nicht aus der Distanz. Die wesentlichen Positionen, die später von seinen Mitarbeitern übernommen wurden, hat er zunächst selbst durchlaufen, erprobt und verstanden. Dasselbe Prinzip lebt er im Fußball: nicht nur als Gründer und Obmann, sondern als Teamleader auf dem Platz, der in entscheidenden Momenten Verantwortung übernimmt und selbst entscheidende Tore erzielt. Er verlangt nichts, was er nicht zuerst selbst vorgelebt hat.

Kernprofil

- Vertrieb & Recruiting: dokumentierte Produktion, mehr als 1.000 Recruiting- und Aufnahmegespräche
- Führung & Organisation: Verantwortung für eine Vertriebsstruktur mit bis zu 268 Mitarbeitern
- Systemaufbau: Entwicklung wiederholbarer CRM-, Übergabe- und Steuerungsprozesse
- Unternehmertum: Projekte und Mandate in Finanzen, Immobilien, Energie und Sport

Ausgewählte Eckdaten

Bereich	Belegter Leistungsnachweis
ERGO	Stufe 1 bis Stufe 5 in zwei Jahren; Direktionsleiter D218 ab 2024; heute nicht mehr aktiv
Produktion	186.787,90 BAE und 114.219,82 NAE, 2021 bis Juli 2026
Führung	Struktur-Höchststand 268 Mitarbeiter; Direktion des Jahres 2024
Bestandsvolumen	149,78 Mio. € rechnerisches Beitragsvolumen; 3.068 eindeutige Verträge und 2.602 Kunden*
Eigeninvestment	8.152,60 € in fachliche und persönliche Weiterentwicklung investiert
Graz City FC	Gründer, Obmann und aktiver Spieler; Sponsoringvertrag über 25.000 € pro Jahr

* Aggregatauswertung ERGO-Vertragsliste 2026: 3.071 Datensätze, 3.068 eindeutige Verträge, 2.602 Kunden (Name + Geburtsdatum dedupliziert). 149,78 Mio. € aus 3.008 vollständigen Verträgen (Beitrag × Zahlungsfrequenz × Laufzeit). Keine Kundendaten veröffentlicht.

ERGO Vorsorgemanagement · Direktion D218

Aufbauphase 2021–2026 · ehemaliger Direktionsleiter



Auszeichnung auf der Bühne – Führungserfolg als Teamleistung

Einstieg 2021 ohne bestehendes Netzwerk in der Finanzdienstleistung. Aufstieg von Stufe 1 auf Stufe 5 innerhalb von zwei Jahren; ab 2024 operative und wirtschaftliche Verantwortung als Direktionsleiter D218.

OFFIZIELL BESTÄTIGT · Unternehmensschreiben vom 04.09.2026 · unterzeichnet von Torsten Müller und Heinz Reuther

Produktion und Mitarbeiterstruktur

Produktion 2021 bis Juli 2026

Jahr	BAE	NAE
2021	6.207,78	5.541,86
2022	24.517,07	20.009,28
2023	46.000,04	32.910,78
2024	53.650,66	34.348,06
2025	44.876,98	22.675,61
2026*	11.535,37	-1.265,77
Gesamt	186.787,90	114.219,82

* Januar bis Juli 2026. BAE/NAE gemäß den offiziellen jährlichen Produktionsmeldungen.

Entwicklung der Mitarbeiterstruktur

Stichtag	Mitarbeiter gesamt	davon direkt
12/2021	43	8
12/2022	130	19
12/2023	268	16
12/2024	246	10
12/2025	191	16
01/2026	197	14

Begrifflichkeit: „Mitarbeiter“ entsprechend den offiziellen ERGO-Strukturberichten; gemeint sind Personen innerhalb der geführten Vertriebsorganisation.

Von persönlicher Leistung zu skalierbarer Führung



Seminar- und Entwicklungsarbeit mit Mitarbeitern



Offizielles ERGO-Interview · österreichweit ausgestrahlt

Führungsleistung

- Mehr als 1.000 Recruiting-, Bewerbungs- und Aufnahmegespräche zwischen 2021 und 2026
- Laufende Mitarbeiter-, Entwicklungs- und Führungsgespräche sowie datenbasierte Produktionssteuerung
- Direktion des Jahres 2024 – beste Direktion der ERGO Vorsorgemanagement in Österreich
- Aufnahme in Management Circle und Leaderboard im Alter von 23 Jahren
- **Bühne, Präsentation und Kamera:** Offizielles Interview für die ERGO Vorsorgemanagement – österreichweit ausgestrahlt; zusätzliche Kamera-, Referenten-, Seminar- und Bühnenerfahrung

Systeminnovation

Entwicklung eines CRM-gestützten „Hunter & Farmer“-Zuweisungssystems für die strukturierte Übergabe von Kunden aus dem Vertrieb an die Agentur. Der Anteil des Agentur-Neugeschäfts am BAE stieg von 3,1 % (2022) auf 11,0 % (2025); dieser Anstieg fiel in den Zeitraum der Einführung und Weiterentwicklung des Systems.

Ausbildung und Multiplikation

Žan entwickelte eigene Ausbildungsprogramme, Gesprächsleitfäden und Führungshandbücher für mehrere Karrierestufen. Darüber hinaus konzipierte er ein vollständiges Start-up-Seminar, bildete weitere Referenten für dessen eigenständige Durchführung aus und trat selbst als Referent der ERGO-Akademie auf. Damit machte er persönliches Vertriebswissen zu einem strukturierten und multiplizierbaren Ausbildungssystem.

Qualifikation und Eigeninvestment

- WKO-Befähigungsprüfung Versicherungsvermittlung erfolgreich abgelegt am 07.12.2021
- 8.152,60 € nachweislich in Vertrieb, Führung, Coaching und persönliche Entwicklung investiert

Schriftlich durch die ERGO bestätigt

Die ERGO Vorsorgemanagement GmbH bestätigt Stufe 5, die operative Leitung der Direktion D218 mit Personal- und Budgetverantwortung, die mehrjährige Referenten- und Ausbildertätigkeit, die Aufnahme in Management Circle und Leaderboard sowie die Gesamtleistung von 186.787,90 BAE und 114.219,82 NAE. Das Schreiben vom 04.09.2026 ist von Torsten Müller und Heinz Reuther unterzeichnet; der vollständige Belegabdruck ist im Anhang enthalten.

Graz City FC · Aufbau eines Vereins von null

Gründer, Obmann und aktiver Spieler · seit 2025 · ZVR 1621698614



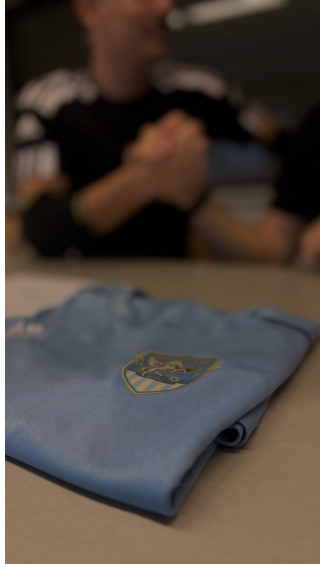
Vertragsabschluss mit Handschlag – gezielter Kaderaufbau



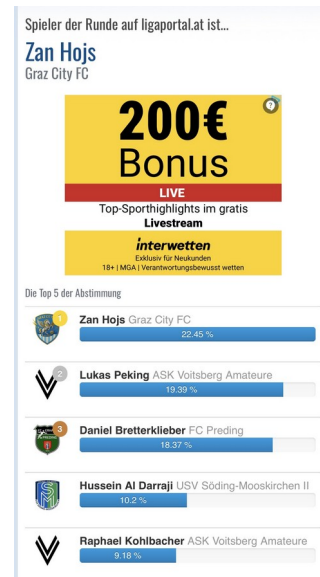
Weiterer Spielertransfer – Aufbau des Kaders

Aus einer Idee entstand ein offiziell registrierter Fußballverein mit eigener Marke, Vorstand, Kader, Sponsorenstruktur und öffentlicher Präsenz. Žan Hojs verantwortet Vereinsführung, Partnergewinnung und Positionierung und steht zugleich selbst als Spieler am Platz.

Marke, Mannschaft und sportliche Verantwortung



Die Marke Graz City FC – sichtbar bis ins Detail



Öffentliche Anerkennung: Spieler der Runde 2025/26

Messbare Ergebnisse

- Sponsoringvertrag über 25.000 € pro Jahr, vertraglich und durch Zahlung belegt
- Aufbau eines Kaders mit rund 20 Spielern; nach schwieriger Startphase struktureller Umbau mit mehr als zehn Neuzugängen
- 36.200 Aufrufe für das Launch-Video sowie redaktionelle Berichterstattung in Kronen Zeitung, Ligaportal und fan.at
- „Spieler der Runde“ 2025/26 mit 22,45 % der Stimmen; Nominierung in die „Elf der Runde 2“ 2026/27
- Erstes Heimspiel in St. Marein am 31.08.2026 mit 1:0 gewonnen; entscheidendes Tor durch Žan Hojs in Minute 32

Was dieses Projekt beweist

Marke, Menschen, Finanzierung, Organisation und sportliche Verantwortung wurden zu einem funktionierenden Gesamtprojekt verbunden. Hojs führt dabei nicht nur als Gründer und Obmann von außen: Als Teamleader und Spieler übernimmt er selbst Verantwortung auf dem Platz – bis hin zum entscheidenden Tor beim 1:0-Heimsieg am 31.08.2026.

Öffentliche Wirkung als Gründer, Obmann und Spieler

"Wir haben uns für unsere harte Arbeit belohnt" – Graz City FC trotz der Hitze und gewinnt 1:0

MONTAG, 31. AUGUST 2026 14:19



LigaPortal · 31. August 2026 | Graz City FC · Vereinswappen



In der 1. Klasse West hat Graz City FC sein erstes Heimspiel in St. Marein n 1:0 gegen SU Kebaphaus Hitzendorf gewonnen. Den einzigen Treffer

erzielte Zan Hojs in der 32. Minute, zur Pause s ebenfalls 1:0. Nach einem Spiel, das laut Obma großer Hitze "brutal an die Substanz" ging, spr Matchwinner von harter Arbeit, viel Kampf und den sich seine Mannschaft verdienen musste.

LigaPortal: Obmann, Torschütze und Matchwinner im Interview

Einsteiger mit GAK-Legende

Neuer Klub auf der steirischen Landkarte Alter Bekannter sitzt beim FC Graz City auf der Bank Regionalliga-Runde startet mit Hit in Weiz

Zuwachs im Fußball-Unterhaus! Am Samstag bestreitet der Graz City FC auswärts bei Kainach/Birn- bach II sein erstes Pflicht- spiel in der 1. Klasse West. Die Initialzündung zur Gründung des Vereins kam bei einem spontanen Tref- fen, wie Obmann Zan Hojs erklärt. „Unsere Freundes- runde hat sich zum Kicken verabredet, dann sind plötz- lich immer mehr Mitspieler aufgetaucht, sodass sich ir- gendwann die Frage gestellt hat, ob wir nicht einen Ver- ein gründen wollen.“

Aus der anfänglichen Spaß-Idee wurde Ernst, schließlich kam es zur An- meldung beim Verband. „Unser Kader umfasst 20 Spieler zwischen 17 und 27 Jahren. Sie stammen aus allen Ecken der Steier- mark, kommen in Fahrgemeinschaften zum Trä- ning und den Spielen. Viele sind dabei, die bei ihrem al- ten Verein die Freude am Sport verloren haben und bei unserem Projekt neu durchstarten wollen. Unser Vereinsmotto lautet 'Zu- rück zur alten Liebe', also

jener zum Fußball.“ Die Heimspiele werden in Pa- chern ausgetragen. Auf der Trainerbank sitzt ein pro- minenter Name: GAK-Le- gende Herfried Sabitzer! Hojs: „Er war von Anfang an von unserer Idee begeis- tert, hat uns auch bei allen bürokratischen Dingen bei der Gründung sehr gehol- fen. Sein fußballerisches Know-how vermittelt er in jedem Training perfekt.“ Das Vereinswappen sticht ebenfalls ins Auge – das geflügelte Pferd Pega- sus aus der griechischen

Kronen Zeitung: Gründung, Kaderaufbau und „Zurück zur ersten Liebe“

Medienresonanz als Leistungsbeleg

- **LigaPortal, 31.08.2026:** Zan Hojs wird zugleich als Obmann, Torschütze des entscheidenden 1:0 und Interviewpartner sichtbar. Im Mittelpunkt seiner Aussagen stehen Kampfgeist, gegenseitige Verantwortung und die Mannschaft – ein glaubwürdiger Beleg für Leadership auf und neben dem Platz.
- **Kronen Zeitung, 14.08.2025:** Der Gründungsbericht positioniert Graz City FC als neuen Verein auf der steirischen Fußballlandkarte und dokumentiert Aufbauidee, Kader, Vereinsmotto „Zurück zur ersten Liebe“ sowie die Einbindung von GAK-Legende Herfried Sabitzer.

Eine Rolle, drei Belege

Gründer und Obmann. Aktiver Spieler und Matchwinner. Öffentlicher Sprecher der Mannschaft. Diese Kombination macht den Graz-City-Case besonders stark.

Übertragbare Umsetzung über Branchen hinweg

C&P Immobilien GmbH

Externes Beratungsmandat zur Vertrieboptimierung mit dokumentiertem Honorar von 5.400 € brutto im April 2026. Zusätzlich erfolgreiche Immobilienvermittlung; die Nachweise liegen als Provisionsabrechnungen vor.

Pegasus Solution AG · Energievertrieb

Aufbau und Führung eines Teams im Energievertrieb. Im April 2026 wurde der unternehmensinterne Rekord „Meiste neue Vertriebspartner im Team“ mit 109 bestätigt. Die dokumentierte Struktur umfasste 121 Partner, davon neun direkt. Weitere Systemauszeichnungen belegen 500.000 kWh Eigenumsatz, 2,5 Mio. kWh Teamumsatz und 200 Strukturkunden.

Übertragbarer Leistungsansatz

Ob Finanzdienstleistung, Immobilien, Energie oder Sport: Der gemeinsame Nenner ist die Fähigkeit, Menschen zu gewinnen, Verantwortung zu übernehmen, klare Prozesse aufzubauen und aus einer Idee eine operativ tragfähige Struktur zu entwickeln.

Ausgewählte Belegbasis

- ERGO Produktionsmeldungen und Strukturberichte 2021–2026
- Schriftliche ERGO-Unternehmensbestätigung vom 04.09.2026 mit zwei Unterschriften
- Anonymisierte Aggregatauswertung der ERGO-Vertragsliste 2026 mit 3.071 Datensätzen
- WKO-Prüfungszeugnis und interne Rollen-/Kompetenzmatrix
- Rechnungen und Zahlungsbestätigungen zur Weiterbildung über 8.152,60 €
- Graz City FC Vereins-, Sponsoring-, Medien- und Leistungsnachweise
- C&P Provisionsabrechnungen und Beratungs-Gutschrift
- Pegasus Backoffice-Auszüge zu Rekord, Struktur und Leistungsstufen

Datenstandard

Alle zentralen Zahlen dieser Fassung sind durch Dokumente, Auswertungen, Verträge, Zahlungsbestätigungen oder veröffentlichte Medienberichte gestützt. Das Beitragsvolumen von 149,78 Mio. € wurde aus 3.008 vollständig auswertbaren Vertragsdatensätzen als Beitrag $\times$ Zahlungsfrequenz $\times$ Laufzeit berechnet; die Kundenzahl anhand Name und Geburtsdatum dedupliziert. Personenbezogene Rohdaten sind nicht Bestandteil dieses öffentlichen Track Records.

Bereit für die nächste Herausforderung

Der Pitch

Ich habe in den vergangenen Jahren Vertriebsorganisationen aufgebaut, Menschen entwickelt, Systeme geschaffen, Mandate umgesetzt und einen Fußballverein gegründet. Mehrere intensive Aufbauphasen habe ich erfolgreich abgeschlossen. Jetzt suche ich die nächste Herausforderung – eine Aufgabe, in der ich messbar Verantwortung übernehmen, Menschen und Strukturen entwickeln und gemeinsam mit starken Partnern etwas Relevantes aufbauen kann.

Wofür ich offen bin

- Führungs- und Aufbaurollen in Vertrieb, Sales, Recruiting und Organisationsentwicklung
- Operative Beratung und Coaching für Unternehmer, Führungskräfte und Vertriebsteams
- Aufbau oder Neuausrichtung von Academies, Ausbildungswegen, Onboarding- und Einarbeitungsprozessen
- Gemeinsamer Aufbau von Unternehmen, Geschäftsfeldern oder Vertriebsorganisationen mit Unternehmern und Investoren
- KI-gestützte und digitale Geschäftsmodelle, Online-Sales, Community-Aufbau und skalierbare Systeme
- Keynotes, Seminare, Moderation und Vorträge vor Teams, Führungskräften und größeren Gruppen

Was ich einbringe

Verkaufskraft und Recruiting-Erfahrung · gelebte Führung · messbare Aufbaukompetenz · Ausbildung und Entwicklung von Mitarbeitern · System- und Prozessdenken · Bühnenpräsenz · unternehmerische Verantwortung · Umsetzung bis zum Ergebnis

Gesucht wird kein Titel, sondern Wirkung

Interessant sind Unternehmer, Unternehmen, Investoren und Kooperationspartner, die eine nachweislich umsetzungsstarke Persönlichkeit für Wachstum, Transformation oder einen gemeinsamen Aufbau suchen – als Führungskraft, Coach, Berater, Speaker oder operativer Mitunternehmer.

Žan Hojs

Entrepreneur · Sales Leader · Business Builder

office@zh11.cloud

Schriftliche Bestätigung · 4. September 2026

ERGO | VORSORGE
MANAGEMENT

ERGO Vorsorgemanagement GmbH
Modocenterstraße 17, Objekt 1, Postfach 36, 1110 Wien
Tel +43 1 27444-5823
office@ergo-vorsorgemanagement.at

Herrn
Zan Hojs
Kigerlweg 17
8144 Haselsdorf-Tobelbad

4. September 2026
277.175-17/218

Sehr geehrter Herr Hojs,

Ihre erreichte Karrierestufe ist der Direktionsrepräsentant der Stufe 5 (Direktionsleiter). Der Rangaufstieg in die Stufe 5 erfolgte im November 2023. Ab 2024 waren Sie operativ als Direktionsleiter der Direktion D218 in Graz tätig, einschließlich Personalverantwortung für Sekretariat, Assistenz und Ausbildungsleitung sowie Budgetverantwortung.

Zur Orientierung haben wir die ERGO-Kompetenzmatrix angehängt. Für die einzelnen Zeiträume würden wir Ihre Tätigkeiten wie folgt zusammenfassen:

2021 (Stufen 1–3): Begleitung von Geschäftspartnern der Stufe A im Rahmen des Erfolgsmanagements, Aufbau von Kontaktlisten und Durchführung von Analysegesprächen, erste Rekrutierungs- und Verkaufsgespräche, Referenten- und Kommunikationsausbildung, Tätigkeit als Meeting-Referent sowie Führung über Statistik und Quote.

2022 (Stufe 4): Mitorganisation der Ausbildungsakademie, Büroorganisation, Tätigkeit als Seminar-Referent, Planung und Leitung von Führungskräfte-Meetings, Antragskontrolle und Qualitätssicherung sowie Führung einer eigenen Agentur.

2023 (Aufstieg auf Stufe 5 im November): Im Wesentlichen die Tätigkeiten aus 2022, zusätzlich der formale Aufstieg zum Direktionsrepräsentanten der Stufe 5.

Ab 2024 (Direktionsleiter D218, Graz): Leitung der Direktion mit Personal- und Budgetverantwortung, Kundenbestandsanalyse, Eventmanagement, Organisation der internen Agentenweiterbildung, Leitung der wöchentlichen Direktionsmeetings einschließlich Urkundenverleihung sowie Aufnahme in Management Circle und Leaderboard.

Über mehrere Jahre hinweg waren Sie außerdem als Referent/Ausbildner bei den Führungsseminaren 1–3 in der Hauptakademie tätig. Zusätzlich haben Sie das Start-up-Seminar I & II konzipiert und über drei Jahre geleitet. Ebenfalls entwickelt haben Sie das Erfolgsmanagement-System mit eigener Karriere-Roadmap und Erklärvideo.

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung haben Sie die Führungsseminare 1, 2, 3 und 4 absolviert. Darüber hinaus nahmen Sie an insgesamt vier Andreas-Buhr-Seminaren teil, darunter ein Medien-/Bühnentraining mit TV-Moderatoren-Coaching. Weitere Ausbildungen waren ein Kommunikations- und Referentenseminar, TopFK bei Alexander Kleinwächter über etwa zwei Jahre sowie anschließend TopFK Elite und Einzelcoaching bei Alexander Kleinwächter über etwa drei Jahre. Zusätzlich absolvierte ich mehrere Coachings bei Reinhard Mantler.

ERGO Vorsorgemanagement GmbH
Firmenbuch: FN 73087 g, HG Wien
UID-Nr.: ATU16031700, DVR: 0477907
GISA-Zahl: 23513389, 25109030

Bankverbindung: UniCredit Bank Austria AG
Kto.-Nr. 00697 579 902, BLZ 12000
IBAN AT83 1200 0006 9757 9902, BIC/SWIFT BKAUATWW

Leistungszahlen und Unterzeichnungen

Zu den Gremien in denen Sie tätig waren gehörten die im Management Circle sowie die Tätigkeit im Leaderboard, dem Top-10-bis-20-Performer-Kreis der gesamten ERGO Vorsorgemanagement. In das Leaderboard wurde ich bereits im Alter von 23 Jahren einberufen.

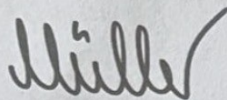
Für folgende Umsatzergebnisse waren Sie mitverantwortlich.

2021: 6.207,78 BAE / 5.541,86 NAE
2022: 24.517,07 BAE / 20.009,28 NAE
2023: 46.000,04 BAE / 32.910,78 NAE
2024: 53.650,66 BAE / 34.348,06 NAE
2025: 44.876,98 BAE / 22.675,61 NAE
2026 (Jänner-Juli): 11.535,37 BAE / -1.265,77 NAE

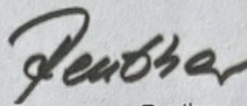
Gesamt 2021–07/2026: 186.787,90 BAE / 114.219,82 NAE.

Insgesamt gab es 179 unterstellte Vermittler in der Zeit von 2021 bis Anfang 2026.

Mit freundlichen Grüßen
ERGO Vorsorgemanagement GmbH



Torsten Müller



Heinz Reuther

ERGO Vorsorgemanagement GmbH
Firmenbuch: FN 73087 g, HG Wien
UID-Nr.: ATU16031700, DVR: 0477907
GISA-Zahl: 23513389, 25109030

Bankverbindung: UniCredit Bank Austria AG
Kto.-Nr. 00697 579 902, BLZ 12000
IBAN AT83 1200 0006 9757 9902, BIC/SWIFT BKAUATWW