



DR. RER. NAT. (DIPL-CHEM.), M, 50 JAHRE
GESCHÄFTSFÜHRER I VERTRIEBSLEITER I VERGLEICHBAR
 CHEMISCHE INDUSTRIE, ANGRENZEND
 VORZUGSWEISE TAGESPENDELBEREICH RHEIN NECKAR

EXPERTISE

Über 21 Jahre Erfahrung innerhalb der **chemischen Industrie**
 Ausgeprägte **Internationalität** (USA, Europa, Asien).
 Hohe Kompetenz in **strategischem und operativem Vertrieb**
Marketing und **Produktmanagement**.
 Umfassende Erfahrung im **Aufbau von Geschäftseinheiten**
Business Development I Einkauf.

BERUFSPRAXIS

2015 – heute

2018 – heute

CHEMIEKONZERN MIT CA. 5.000 MITARBEITERN (BELGIEN)

Sales Director Europe/Asia

- Einführung und Umsetzung Key Account Management inkl. Vertragsverhandlungen weltweit
- Etablierung und Roll-out CRM Europa/ Asien
- Entwicklung Gesamtstrategie Vertrieb inkl. Zielvereinbarung/Controlling (KPI mit Fokus auf Zielmärkte Europa/Asien)
- Erarbeitung von Preis und Margenvorgaben
- Auswahl und Festlegung Produkt Portfolio für konkurrenzfähige und nachhaltige Wachstumsposition
- Führen des Allianz Managements und M&A Aktivitäten

2015 – 2018

Purchasing Director Europe/Asia

- Lieferanten Audits zur nachhaltigen Leistungssteigerung Einkauf
- Strategieentwicklung und Umsetzung Lieferantenmanagement
- Aufbau Market- und Competitive Intelligence für Einkauf

1999 – 2015

CHEMIEKONZERN MIT CA. 1.000 MITARBEITERN
 (DEUTSCHLAND)

2015

Global Marketing Director (Mannheim)

- Konzeption und Kommunikation globale Marketing Strategie
- Marketingprojekte, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Festlegung der globalen Preis- und Volumen-Strategie

2012 – 2014

EMEA Sales & Marketing

2008 – 2012

Sales Director Europe

2004 – 2007

Produktionsleiter Service Technology

- Projektleiter Einführung CRM weltweit

2003 – 2003

Corporate Lab Manager (USA)

- Leitung von 2 Laboren in den USA
- Zertifizierung ISO 17025

1999 – 2002

Product Manager (USA)

1998 – 1999

Anwendungstechniker

BILDUNG

Studium und Promotion in chemischer Industrie

QUALIFIKATIONSPROFIL

Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Über 21 Jahre Führungsverantwortung für internationale Geschäftsentwicklung, Sales und Marketing, sowohl operativ wie auch strategisch ▪ Produktion und Einkaufsverantwortung ▪ Vertriebs- und Produktportfoliomanagement ▪ Wertschöpfungskonzepte
Führungserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Über 20 Jahre bis zu 9 Direct Reports bis zu 30 Mitarbeiter
Internationalität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5 Jahre in den USA gelebt und gearbeitet ▪ Berufliche Erfahrungen in China Indien Brasilien Russland
Sprachen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutsch - Muttersprache ▪ Italienisch - Muttersprache ▪ Englisch - Verhandlungssicher ▪ Spanisch und Französisch Grundkenntnisse
Branchenerfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Chemische Industrie
Kapital, Finanzen, Rechnungswesen, Controlling	<ul style="list-style-type: none"> ▪ P+L Verantwortung SBU ▪ Umsatzverantwortung bis zu € 420 Mio.
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reorganisation eines Produktionsstandortes ▪ Verschmelzung dreier Einkaufsabteilungen nach M&A ▪ Einführung Value Pricing nach McKinsey-Beratung ▪ Einführung eines weltweiten CRM ▪ Post-Merger Integration
Sales und Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Globale Marketing/Vertriebsstrategien Konzept und Umsetzung ▪ Erarbeitung von Zukunftsszenarien ▪ Marketing 4.0 – Konzept und Umsetzung ▪ New Business Development – Konzept und Umsetzung ▪ Konzept Value Proposition Canvas, Aufbau und Umsetzung ▪ Internationale KAM Strategie, Konzept und Umsetzung ▪ Sales Excellence ▪ Weltweites Vertragsmanagement / Verhandlung und Abschluss Rahmenverträge
Produkt und Business Development	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operative und strategische Ausweitung von Geschäftsfeldern ▪ Strategischen Kundenmanagement ▪ Produkt Management
Produktion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Effizienzsteigerungsprojekte ▪ Konzept und Umsetzung Poka Yoke, 5S, Aufbau einer Produktionshalle
Beschaffung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Purchasing Director Europe/Asia ▪ Competitive Intelligence Beschaffungsmarkt / Lieferanten
Personal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personalauswahl und Rekrutierung – weltweit, interkulturell
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorzugsweise im Großraum Rhein-Neckar ▪ Reisebereitschaft vorhanden
Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 3 Monate zum Monatsende

Haben Sie Interesse an diesem Kandidaten? Wir übersenden Ihnen gerne die vollständigen Bewerbungsunterlagen. Wir arbeiten im Auftrag des Bewerbers. Deshalb ist unser Service für ein einstellendes Unternehmen und für Personalberater auch im Falle einer erfolgreichen Vermittlung **kostenlos**.
Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter kunle@adensam.de oder unter Tel: **+49 (0) 621.15 02 83 58**