



**DIPL.–KAUFMANN, M, 52 JAHRE**  
**GESCHÄFTSFÜHRER/ LEITER VERTRIEB & MARKETING**  
 MASCHINEN- UND ANLAGENBAU | VERPACKUNGEN | FMCG | PAPIER  
 BUNDESWEIT MOBIL

### EXPERTISE

- **Storytelling** als erfolgreiche Verkaufsstrategie
- Dreifachkompetenz in **Marketing, Vertrieb & Business Development**
- **Digitale Transformation** von Prozessen und Strategien
- **Kreativität** gemischt mit **Innovationskraft** und Bodenständigkeit – starke und **wertschätzende** Führung
- Internationale Erfahrung und direkte Verantwortung von fast 100 Mio. Euro Umsatz in der Verpackungs-, Konsumgüterindustrie (B2C und B2B) sowie im Anlagenbau und im Großhandel

### BERUFSPRAXIS

**2016 – 2019**

UNTERNEHMEN FÜR INDUSTRIEVERPACKUNGEN

#### Vertriebsleiter

- Verantwortlich für Vertrieb und Produktmanagement | Digitale Transformation | Key Account Management | Führung von 25 Mitarbeitern | Gesamtumsatzverantwortung
- Nach mehrjähriger Stagnation, Umsatzsteigerung um 7,2% 2018
- Neukundengewinnung Zusatzumsatz von €2 Mio. 2018

**2014 – 2016**

HERSTELLER UND HÄNDLER VON SAUNEN

#### General Manager

- Ab 05/2015 selbstständig beratend tätig
- Führung von 110 Mitarbeitern
- Gesamtumsatzverantwortung

**2009 – 2014**

NAHRUNGSMITTELHERSTELLER UND HÄNDLER

#### General Manager | Verkaufs- und Marketing Direktor

**2007 – 2008**

MINERALBRUNNEN GMBH & CO. KG

#### General Manager

**2001 – 2007**

ANLAGENBAUER UND VERPACKUNGSHERSTELLER

#### Key Account Manager

**1998 – 2001**

ERFRISCHUNGSGETRÄNKEHERSTELLER UND -HÄNDLER

#### Verkaufsleiter | Leiter Channel Management

#### Channel Group Manager

**1989 – 1998**

HERSTELLER & HÄNDLER VON SCHREIBWAREN

#### Leiter Category Management | Produktmanager

#### Kaufmännischer Mitarbeiter Marketing

### BILDUNG

FACHHOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT

#### Diplom-Kaufmann (1,65)

HÄNDLER VON SCHREIBWAREN

#### Ausbildung zum Industriekaufmann

## QUALIFIKATIONSPROFIL

<b>Formale Qualifikation</b>	<b>Diplom – Kaufmann</b>
<b>Management und Unternehmensführung</b>	Geschäftsführung   Vertriebsleitung   Country-Management   Business Development Management
<b>Führungserfahrung</b>	Seit 22 Jahren in Führungspositionen   Führung von bis zu 110 Mitarbeitern
<b>Internationalität</b>	Internationale Zusammenarbeit und Reporting mit: Skandinavien   Niederlande   England   Spanien   Belgien
<b>Sprachen</b>	Deutsch                      Muttersprache Englisch                      Verhandlungssicher
<b>Branchenkompetenz</b>	Maschinen- und Anlagenbau   Handel   FMCG   Food
<b>Produktkompetenz</b>	Verpackungen   Papier- & Drucktechniken   Anlagenbau
<b>Vertrieb und Marketing</b>	Erfolgreich durch Storytelling Datenbasierte Vertriebssteuerung (CRM gestützt) Kennzahlenentwicklung im E-Commerce Vertrieb Category Management und POS-Verkaufpsychologie <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Flächen- und Sortimentsoptimierung (softwaregestützt)</li> <li>▪ Produkt- / Channel Management / Handelsmarketing</li> <li>▪ Business Development Management / Potentialidentifikation</li> <li>▪ Marktforschung (inkl. Markt-, Wettbewerbs- und Preisanalysen)</li> <li>▪ Customer-Centric-Organisation</li> <li>▪ After Sales</li> <li>▪ Customer Life Cycle Management</li> <li>▪ Customer Journey</li> <li>▪ Cross Selling</li> <li>▪ Online Marketing</li> <li>▪ Multi- und Omni-Channel Organisationen</li> </ul> Nachhaltiges Kundenbeziehungsmanagement <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ B2B und B2C</li> <li>▪ Marketing Mix   4 P   Markteinführung neuer Produkte u.v.m.</li> </ul>
<b>Projektmanagement</b>	Digitale Transformation B2B Beratung Verbesserung Vertriebskompetenz durch Schulung Digitale Transformation im Category Management Change-Management
<b>Kapital und Finanzen</b>	Einführung von KPIs   Incentivierung Tiefes Wissen über Finanzierung und Investition Erstellung von Insolvenzplänen Einführung von Finanzierungsmodellen bspw. Maschinenmiete P&L Verantwortung mit internationalem Reporting Liquidierung und Devestition
<b>Mobilität und Verfügbarkeit</b>	Bundesweit   nach Absprache

**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 [meyer@adensam.de](mailto:meyer@adensam.de) oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 50