



DIPLOM-BETRIEBSWIRT, M, 52 JAHRE
GESCHÄFTSFÜHRER/ VERTRIEBSLEITER
 MARKENPRODUKTE (GARTEN | HAUSHALT)
 BUNDESWEIT MOBIL

EXPERTISE

- Rhetorisch sehr starke Führungskraft mit breitgefächelter Erfahrung in Marketing und Vertrieb.
- Reorganisation und Optimierung von Prozessen zur nachhaltigen und signifikanten Umsatzsteigerung.
- Change-Management auf höchstem Niveau.

Seit 2016

GARTEN-FMCG (15 MIO. € UMSATZ)

Alleingeschäftsführer

- Verantwortlich für alle Prozesse innerhalb des Unternehmens
 - ♦ Aufbau einer einheitlichen Marketing- und Vertriebsstruktur
 - ♦ Generierung von effizienten Abstimmungsprozessen mit der Konzernmutter (u. a. Neuproduktplanung)
 - ♦ Prozessoptimierung | Optimierung der Supply Chain
 - ♦ IT-Integration zur Konzernmutter
 - ♦ Personalcoaching | -entwicklung | -förderung
- Zusätzlich hauptverantwortlich für Vertrieb & Marketing in D | A | T

2003 – 2016

HAUSHALTSWAREN (240 MIO. € UMSATZ)

Senior Sales Manager & Leiter AD - Organisation
Verkaufsleiter

2002 – 2002

PBS-HERSTELLER (PAPIER) (40 MIO. € UMSATZ)

Vertriebsleiter

1996 – 2001

INTERNATIONALER TEXTILHERSTELLER (40 T MITARBEITER)

Sales Director DACH

1991 – 1996

BRAUEREI (100 MIO. € UMSATZ)

Verkaufsleiter

Leiter Verkaufsförderungsabteilung

Leitung eines Verkaufsbezirkes

BILDUNG

1987 – 1991

Diplom - Betriebswirt

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Dipl.-Betriebswirt
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alleingeschäftsführer ▪ Vertriebsleiter
Führungserfahrung	Führung von bis zu 50 Mitarbeitern Führung seit 1994 Recruiting Entlassungen Personalentwicklung Coaching
Internationalität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertriebsverantwortung in: DACH-Region Tschechien Polen Ungarn Slowakei Skandinavien Osteuropa
Sprachen	Deutsch Muttersprache Englisch Verhandlungssicher
Branchenkompetenz	Markenprodukte Garten Haushaltswaren FMCG Getränke Textil Handel
Sales & Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reorganisation der Vertriebsabteilung ▪ Vollständiges Marketing – Mix ▪ Trade Marketing und POS-Management ▪ Etablierung einer Marketingabteilung ▪ Markenführung inkl. Launch und Relaunch ▪ Key Account Management ▪ VFK – Programme ▪ Marktforschung
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführung von Strategien zur Marktbearbeitung ▪ Erstellung von Marketing- und Vertriebskonzepten ▪ Planung und Durchführung diverser strategischer Veränderungen im Gesamtunternehmen (Changemanagement) ▪ Supply Chain Optimierung
Kapital und Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ P & L-Verantwortung ▪ Budgetverantwortung bis zu ca. 100 Mio. € ▪ KPI-basierte Prozessoptimierung
Soft Skills	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Engagiert ▪ Rhetorisch stark ▪ Klare Kommunikation ▪ Transparent ▪ Authentisch
Verfügbarkeit	Nach Absprache Bundesweit mobil Reisebereitschaft vorhanden

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 oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 50