


**DIPLOM-INGENIEURIN, MBA GENERAL MANAGEMENT, 48 JAHRE
 CMO/CSO/SALES & MARKETING MANAGERIN**

(Petro-) chemische -, Öl- und Gas-Industrie, Weltweit mobil

EXPERTISE

- 25 Jahre Führungserfahrung in **chemischen** und **petrochemischen Industrien**
Öl & Gas, ausgeprägte **Internationalität** (USA, Asien, Europa, Afrika)
- Hohe Kompetenz in **strategischem und operativem Marketing**, in **Vertriebsführung** und im **Produktmanagement**
- Umfassende Erfahrung in **strategischer Neuausrichtung, Aufbau von Geschäftseinheiten** und **Business Development**
- Durchsetzungsstarke **Changemanagerin** mit Wertschöpfungs-DNA

BERUFSPRAXIS
04/2019 – heute
GLOBALES SPEZIAL CHEMIE UNTERNEHMEN
Global Sales Director

- Führung R&D, Anwendungstechnik Marketing und Vertrieb
- Entwicklung Gesamtstrategie der Unternehmensgruppe

12/2005 – 03/2019
GLOBAL PLAYER MINERALÖL UND ERDGAS
03/2015 – 03/2019
Global Manager Marketing & Strategy

- Führung der globalen Marketing- und Strategie Abteilung, Technologiemanagement
- Festlegung von Markt- und Vertriebsstrategien zur Wertschöpfungserhöhung
- Entwicklung SBU- Trading, Financing technische Dienstleistungen, Technologie/Produkt, Ausbau von Marketing Aktivitäten innerhalb Marketing 4.0

10/2013 – 02/2015
Global Business Manager

- NEW IP COMMERCIALISATION – Erschließung Anwendungsgebiete und Märkte für Innovationstechnologien
- Systematischer Aufbau der SBU – Verkauf/Marketing/Technischer Service
- Entwicklung / Umsetzung von profitablen Vertriebs- und Marketing Strategien inkl. Geschäftsmodell: Lizenz, Joint R&D

06/2007 – 10/2013
Global Route to Market Manager (multi-channel)

- Festlegung/Umsetzung „Marken Strategie“, Standardisierung Produktportfolios
- Projekt Analyse/ Segmentierung/Strategie Kunden/Märkte

06/2007 – 10/2013
Business Opportunity / Business-Portfolio Manager M&A

- Projektmanagement von Portfolio Aktivitäten
- Portfolio Strategie - Devestition- und Carve-out Szenarien
- Portfolio Bildung – Suche nach Käufern/Partnern unter Maßgabe des „strategic- and cultural fit“, DD bis zum „go live“

12/2005 – 05/2007
Business Development Manager

- Entwicklung /Umsetzung Multi-Channel Strategie (Pilot-Projekt weltweit und Roll-Out), Optimierung der Supply Chain
- Bereinigung der Segmente nach Profitabilität und Strategie

04/2002 – 11/2005
SPEZIALCHEMIE UNTERNEHMEN – GLOBAL PLAYER
Sales and Marketing Manager D/A/CH, Global KAM

- Global KAM Entwicklung und Umsetzung der KAM Strategie
- Erstellung/Umsetzung Business Pläne für das KAM, Verhandlung und Abschluss von Rahmenverträgen, Distributoren Management

10/1999 – 03/2002
MASS TRANSFER EQUIPMENT UNTERNEHMEN – GLOBAL PLAYER
Product Manager & Global Key Account Manager

- Entwicklung und Erstellung strategischer Business Pläne für das KAM, Entwicklung und Umsetzung der KAM Strategie

09/1997 – 09/1999
KESSEL UND APPARATEBAU
Verkaufs-Ingenieurin
08/1996 – 09/1997
DISTRIBUTOR ARZNEIMITTEL
Sales Manager

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dipl. Ingenieurin, Executive MBA
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 25 Jahre Führungserfahrung in der chemischen Industrie ▪ Führung multikultureller und funktionsübergreifender Teams ▪ Operative und strategische Geschäftsentwicklung, Vertriebs- und Produktmanagement, ▪ Wertschöpfungskonzepte und Business Prozess Engineering
Führungserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Seit über 25 Jahren bis zu 22 Direct Reports bis zu 130 Mitarbeiter
Internationalität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsentwicklung und -Steuerung in allen Kontinenten
Sprachen	Bulgarisch Muttersprache Deutsch fließend Englisch fließend Russisch Business
Produkt-/Branchenkompetenz	Chemische Industrie Mineralöl Industrie Apparate- und Maschinenbau
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ M&A, Post-Merger Integration ▪ Global Business Development ▪ Konzept/Ausarbeitung/Umsetzung von SBU Strategien ▪ Konzept/Aufbau und Umsetzung Global KAM ▪ Konzept/Aufbau und Umsetzung Distributoren-Management ▪ Komplexes Projektmanagement entlang der Wertschöpfungskette
Kapital, Finanzen, Rechnungswesen, Controlling	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Multi-Million P+L Verantwortung in SBU ▪ Umsatzverantwortung bis zu USD 354 Mio.
Sales und Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Globale Marketing/Vertriebsstrategien Konzept und Umsetzung ▪ Erarbeitung von Zukunftsszenarien ▪ Imageaufbau - Mediale und digitale Kommunikationspläne ▪ Marketing 4.0 –Konzept und Umsetzung ▪ New Business Development – Konzept und Umsetzung ▪ Kommerzialisierung von Innovationen – Konzept, SBU Aufbau ▪ Verhandlung/Abschluss Rahmenverträge ▪ Internationale KAM Strategie ▪ Sales-Excellence
Produkt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produkt Management, Positionierung, Lebenszyklus
Business Development und M&A	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operative und strategische Ausweitung von Geschäftsfeldern (Markteintritt, Innovationen) ▪ Strategischen Kundenmanagement ▪ Verhandlungen mit ausländischen Regierungen
Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Change-Management ▪ Reorganisation/Restrukturierung
Personal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personalauswahl und Rekrutierung – weltweit, interkulturell
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Weltweit, Reisebereitschaft vorhanden
Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kurzfristig 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 obert@adensam.de oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 56