



DIPL. KAUFMANN, M, 43 JAHRE
CEO/ GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB
 CHEMISCHE INDUSTRIE, AGRARINDUSTRIE
 EUROPaweit MOBIL

EXPERTISE

- >8 Jahre auf Geschäftsleitungsebene im internationalen Umfeld mit voller P&L-Verantwortung
- Analytisch konzeptioneller Strategie mit rhetorischem Geschick und sehr guter interkultureller Kompetenz
- Vertriebsleiter mit hervorragendem Marktgespür, überzeugendem Verhandlungsgeschick und ausgeprägter Kundenorientierung
- Umsetzungsstarker und ergebnisorientierter Manager mit unternehmerischer Weitsicht und innovativem Charakter

BERUFSPRAXIS

2005 bis heute

Seit 2018

INTERNATIONALES AGRARUNTERNEHMEN

Geschäftsführer | Leiter Vertrieb & Marketing Europa

- Erstellung und Umsetzung der Gesamtstrategie für die Region
- Volle Umsatz- und P&L-Verantwortung für Europa
- M&A | JV | New Business Development

2015 - 2018

Vertriebsleiter Europa (stellv. Geschäftsführer Europa)

- Leiter Key Account Management Europa
- Verantwortung für europäische Vertriebseinheiten
- Entwicklung und Umsetzung der europäischen Vertriebsstrategie

2013 – 2015

Geschäftsführer-Italien

- Leitung der Landesgesellschaft
- Operative Steuerung der Logistik | Change-Management
- Neuselektion der Dienstleister

2011 – 2013

Geschäftsführer-Türkei

- Ausarbeitung und Umsetzung einer Unternehmensstrategie
- Ausbau und Stärkung der Marktposition
- Mitwirkung bei Carve-Out-Projekten

2006 - 2011

AGROCHEMIE-UNTERNEHMEN

Regionaler Export & Sales Manager-Amerika, Nord- und Südeuropa

- Verantwortlich für alle Geschäftsprozesse innerhalb Logistik, Marketing und QM für die Vertriebsregion
- Mengen- und Preisverhandlungen
- KAM | Steuerung der Vertriebsteams

BILDUNG

1999 – 2006

Dipl. Kaufmann

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Dipl. Kaufmann (Int. Management, Banken, Finanzen)						
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> >13 Jahren in leitender Funktion im internationalen Vertriebsumfeld Erfahrener Geschäftsführer mit voller P&L-Verantwortung und hervorragender internationaler Marktkenntnis Post Merger Integration von Vertriebseinheiten 						
Führungserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> > 10 Jahre Führungserfahrung Lokale Führung der europäischen Vertriebseinheiten Führung von bis zu 320 Mitarbeitern und bis zu 10 Direct Reports 						
Internationalität	Europa Nord- und Südamerika Russland						
Sprachen	<table border="0"> <tr> <td>Deutsch/ Spanisch</td> <td>Muttersprache</td> </tr> <tr> <td>Englisch/ Italienisch</td> <td>Verhandlungssicher</td> </tr> <tr> <td>Französisch/ Türkisch</td> <td>Grundkenntnisse</td> </tr> </table>	Deutsch/ Spanisch	Muttersprache	Englisch/ Italienisch	Verhandlungssicher	Französisch/ Türkisch	Grundkenntnisse
Deutsch/ Spanisch	Muttersprache						
Englisch/ Italienisch	Verhandlungssicher						
Französisch/ Türkisch	Grundkenntnisse						
Branchenkompetenz	Chemische Industrie Agrarindustrie						
Vertrieb und Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Leitung der europäischen Key Accounts Entwicklung und Einführung der europäischen Vertriebsstrategie Aufbau und Integration lokaler Vertriebseinheiten Signifikante Absatz- und Umsatzsteigerung (insbesondere Osteuropa) Einführung eines zentralen Kundendienstes und einer Kundenwertanalyse Durchführung von Change-Management-Projekten Optimierung der vertrieblichen Kosten-Nutzen-Rechnung Marktorientierte Anpassung der Geschäftsmodelle, z.B. vom Agent zum Eigenhändler 						
Business Development	<ul style="list-style-type: none"> M&A-Aktivitäten Due-Diligence Joint Ventures Analyse neuer Geschäftsfelder Aufbau neuer Niederlassungen Erschließung neuer Absatzmärkte 						
Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> Kreditrisiko-Management Mitwirkung bei Carve-Out der Landesgesellschaft im Rahmen globaler Desinvestition Internationale Preis- und Vertragsverhandlungen auf allen Managementebenen 						
HR und Logistik	<ul style="list-style-type: none"> Personalentwicklung Betriebsratserfahrung Reorganisation des Supply-Chain Teams Operative Logistikverantwortung Lagerstandortoptimierung 						
Soft Skills	<ul style="list-style-type: none"> Ausgeprägte interkulturelle Kompetenz mit hoher Sensibilität für andere Kulturen Innovative Führungskraft mit ausgeprägter unternehmerischer Weitsicht Partizipativer und wertschätzender Führungsstil Konzeptioneller und umsetzungsstarker Strategie mit kreativer Herangehensweise 						
Mobilität	Europaweit Internationale Reisebereitschaft vorhanden						
Verfügbarkeit	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 koch@adensam.de oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 54