



DIPL.–ING. MASCHINENBAU, M, 56 JAHRE
CSO/ LEITER GESAMTVERTRIEB
 MASCHINEN- /ANLAGENBAU
 BUNDESWEIT MOBIL (VORZUGSW. NORD-DEUTSCHLAND)

EXPERTISE

- Durchsetzungsstarker **Vertriebs-Experte**
- Unternehmerisch denkende und überzeugungsstarke Persönlichkeit
- Über 20 Jahre Führungserfahrung mit Fokus auf **Wachstumsstrategien für internationale Märkte**
- Hohe (Fach-)Kompetenz in **Vertrieb, Marketing, Projekt- und Changemanagement**

BERUFSPRAXIS

09/2015 – heute

FAMILIENGEF. MASCHINENBAUUNTERNEHMEN (DE)

Leiter Gesamtvertrieb, Mitglied der Geschäftsleitung

- Leitung der Bereiche Vertrieb, Marketing und Vorfürzentrum
- Vertriebs- und Marktaufbau für Automotive, Aerospace und Railway
- Operative und strategische Wachstumsplanung
- Aufbau einer LG in Japan, Neu-Ausrichtung Geschäftsbetriebes USA
- Konzeption und Umsetzung des Entwicklungsprozesses
- Konzeption und Umsetzung Marketing 4.0, Smart Products und Services
- Einführung eines KPI Systems, Tutor SAP Einführung Vertrieb, CRM

02/1992 – 08/2015

STAHLKONZERN (DEUTSCHLAND)

09/2011 – 08/2015

Leiter Vertrieb International

- Leitung der Bereiche Vertrieb und Auftragsabwicklung
- Strategische Ausrichtung der Geschäftseinheiten auf die Schlüsselbranchen Baumaschinenindustrie, Mining, Kranbau, Tank-/Kessel-, Brücken-, Schiffsbau, und Handel
- Aufbau und Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsstrategie
- Konzeption & Ausrollen internationalen Mengen- und Preispolitik
- New Business Development für die Türkei, (Markteintritt, KAM, Rahmenverträge)
- Re- und Neuorganisation des Vertriebs mit Fokus auf Neu-Akquisitionen, Sales-Support Funktionen und operational excellence, KAM Strategie für Strecken- / Lagergeschäfte

01/2010 – 08/2011

Leiter Innovationsmanagement

- Konzeption und Umsetzung der Innovations- und Entwicklungsstrategie (Ideengenerierung, Umsetzung, Entscheidungsfindung, Projektumsetzung für die Serienentwicklung)
- Aufbau eines 5-Phasen Prozesses für das Innovationsmanagement (inkludiert Dokumentation, Konzept, Planung, Validierung), Entwickeln der Produkt Roadmap
- Strategisches Kundenmanagement, Marktanalyse

05/2007 – 12/2009

Leiter Kundenberatung und Prozessentwicklung

- Kundenberatung in Frühphasen der Fahrzeugentwicklung mit dem Ziel der Entwicklung von Produktlösungen zur mifri. Bedarfsabsicherung
- internationale Kundenberatungs-Projekte in Schweden, USA, Japan, China

05/2003 – 04/2007

Leiter Vertrieb

- Leitung Verkauf, Marketing, Business Development, Projekte und Vorfürzentrum
- Internationale Marktstudien für Indien, Russland und Südafrika
- Benchmark im Rahmen Business Development sowie Roadshow

08/1996 – 04/2003

Vertriebsingenieur

- Verantwortung für Verkauf, Marketing und Beschaffung
- Betreuung OEM, Einführung Projekt- und Launch Management

01/1992 – 07/1996

Beratungsingenieur technische Betriebswirtschaft

- Kapazitätsbedarfsermittlung und Logistik-Konzept eines Fügezentrums
- Konzept für ein DV-gestütztes Bestandsführungssystem
- Make or Buy - Analysen in verschiedenen Bereichen
- Durchführung eines Organisations- und REFA-Technik-Seminars

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Dipl.-Ing. Maschinenbau
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Langjährige Vertriebs- und Führungsverantwortung in Konzerngesellschaften wie auch Inhabergeführtem Betrieb unterschiedlicher Größenordnung ▪ Messbare Erfolge in der operativen und strategischen (Neu-)Ausrichtung von SBUs zur signifikanten Verbesserung von Umsatz/Rendite/Marktanteilen ▪ Geschäftsentwicklung, Vertriebs- und Produktmanagement
Führungserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 20 Jahre Führungsverantwortung – mehrstufige Führungsspanne bis zu 20 Mitarbeitern – davon 8 Direct Reports ▪ Einstellungs-, Auswahl-, Beurteilungs-, Zielvereinbarungs- und Personalentwicklungsgespräche ▪ Interkulturelle Kompetenz
Internationalität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ USA, Japan, China, ganz Europa, Türkei, Russland, Südafrika
Sprachen	Deutsch Muttersprache Englisch Verhandlungssicher
Branchenkompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stahlindustrie, Automotive, Railway, Aviation, Sondermaschinenbau
Sales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operatives Vertriebsmanagement / Sales Excellence ▪ Strategischen Kunden Management ▪ Globale Vertriebsstrategien (Konzeptionierung und Umsetzung) ▪ Verhandlungen international / Abschluss von Rahmenverträgen ▪ Konzept/Umsetzung/Managing KPIs ▪ Marketing 4.0 (Konzept und Umsetzung) ▪ Kommerzialisierung von Produktinnovationen ▪ Vertragsmanagement ▪ Change-Management ▪ Produktentwicklung
Business Development	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Große Erfahrung im Aufbau von Vertriebsgesellschaften international ▪ Aufbau neuen Geschäftsbereichen/Abteilungen ▪ Neustrukturierung von Segmenten inkl. entsprechendes Reporting
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Global Business Development ▪ Projektmanagement entlang der Wertschöpfungskette ▪ Business Process Engineering
Kapital und Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatzverantwortung bis zu 320 Mio. € ▪ Kostenverantwortung bis zu 1,3 Mio. €
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bundesweit ▪ Reisebereitschaft vorhanden
Verfügbarkeit	2 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 obert@adensam.de oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 56