



MBA – DIPL.-INF. (FH), M, 48 JAHRE
VICE PRESIDENT GLOBAL SALE
HEALTHCARE
BUNDESWEIT MOBIL

EXPERTISE

- Ergebnisorientierter Vermarktungsprofi mit 19 Jahren globaler Vertriebserfahrung
- 13 Jahre Führungserfahrung im Sales
- 15 Jahre Sales in der Medizintechnik
- Strategische Geschäftsentwicklung, vor allem im Gesundheitswesen im B2B und B2C
- Nachweisliche Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien in Märkten auf allen Kontinenten

BERUFSPRAXIS

2020 bis heute

MITTELSTÄNDISCHES UNTERNEHMEN DER
HEALTHCARE-INDUSTRIE

VICE PRESIDENT GLAOBAL SALE

- Führung des globalen Vertriebsteams mit 120 MA
- Optimierung der Vertriebsstrategie
- Umsatzsteigerung 70% in fünf Jahren
- Markterweiterung durch Gründung von Ländergesellschaften und Ausbau von Vertriebsstrukturen weltweit

2010 - 2020

MITTELSTÄNDISCHES UNTERNEHMEN DER
HEALTHCARE-INDUSTRIE

DIRECTOR INTERNTIONAL SALES

- Führung des Vertriebsteams mit 20 MA
- Entwicklung und Umsetzung länderspezifischer Exportstrategien (z.B. in China)
- Umsatzsteigerung um 75%
- Optimierung der Struktur der Exportabteilung

2012 – 2020

2010 – 2012

AREA MANAGER MENA, FR, & TR

- Ausbau der Ländermärkte
- Geschäftspartner-Akquisition

2006 - 2010

WELTWEIT TÄTIGES UNTERNEHMEN DER
FARBEN- UND LACKBRANCHE

AREA MANAGER MENA

2002 - 2006

IT-DIENSTLEISTER

CEO ASSISTENT (ab 2004)

IT-CONSULTANT

BILDUNG

2003 – 2005

MASTER BUSINESS ADMINISTRATION

1997 – 2001 DIPLOM-INFORMATIKER (FH)

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	MBA – General Management Dipl.-Informatiker (FH)
Management und Unternehmensführung	19 Jahre in leitender Verantwortung im Vertrieb - Weltweite strategische Vertriebsorganisation
Führungserfahrung	13 Jahre Führungserfahrung - Führung internationaler Teams - Disziplinarische Führung von bis zu 120 MA, fachlich 256 MA (Vertriebsmitarbeiter in den Niederlassungen) - Personalrecruiting und -entwicklung
Internationalität	Erfahrung auf allen Kontinenten, LATAM, EMEA, APAC
Sprachen	- Deutsch Verhandlungssicher - Englisch Verhandlungssicher - Arabisch Verhandlungssicher - Französisch Verhandlungssicher
Branchenkompetenz	- Healthcare - IT-Dienstleistungen
Vertrieb und Marketing	- Weltweite Vertriebsverantwortung - Nachweisbare Umsatzsteigerungen - Strategische Ausrichtung aller Vertriebsaktivitäten - Key Account Management - Enge Zusammenarbeit mit Marketing
Business Development und M&A	- Internationales Business Development - Erschließung neuer Geschäftsfelder - Gründung von Ländergesellschaften - Geschäftspartner-Akquisition - Aufbau von internationalen Kooperationen - Due-Dilligence
Kapital und Finanzen	- Budgetplanung und Budgetierung - P&L-Verantwortung - Projektcontrolling - Umsatzverantwortung
Organisation und IT	- Prozessoptimierung Vertrieb und Innendienst - Standardisierung und Optimierung der weltweiten Vertriebsprozesse - CRM (Salesforce, MS Dynamics 365)
Mobilität	- Bundesweit ggfs. auch europaweit - Reisebereitschaft vorhanden
Verfügbarkeit	Nach Vereinbarung

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 adensam@adensam.de