

LEITER VERTRIEB / BUSINESS DEVELOPMENT, HEAD OF SALES, INTERNATIONAL SALES MANAGER

- DIPLOM-INGENIEUR E-TECHNIK (RWTH AACHEN), BWL-STUDIUM, M, 56 JAHRE
- PRODUZIERENDES GEWERBE ODER TECHNISCHER HANDEL
- Bundesweit bei min. 2-Tagen/Wo. Remote-Möglichkeit,
 Region Köln/Düsseldorf/Duisburg/Essen bei Vollzeitpräsenz
- Reisebereitschaft weltweit (fließend Englisch und Französisch)



EXPERTISE

- Mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in internationalen Konzerngesellschaften und Mittelstand inklusive Prokura; bis zu 300 Mio. Umsatz, 35 Mitarbeitende, 10 Direct Reports
- Experte für Change-Prozesse / Mind-Set-Change
- Vertrieb, Internationales Geschäft, Aufbau Handelsstrukturen, Auf- und Umbau von Vertriebsteams, Neukundengenerierung
- Systemischer und Agiler Coach / SCRUM Master
- Fundierte Branchenexpertise in Maschinenbau, Telekommunikation, Technische Gebäudeausrüstung, Automatisierungstechnik
- Unternehmertyp mit hervorragendem kaufmännischen und technischen Know-how
- Große Erfahrung in französischen Unternehmen (Französisch fließend)

BERUFSPRAXIS

seit 2021

DEUTSCHER HERSTELLER VON ANTRIEBS- UND STEUERUNGSTECHNOLOGIE

Projektleiter Partnermanagement, Stabsfunktion

 Entwicklung und Umsetzung von Strategien für den Vertrieb im indirekten Kanal für neun produzierende Unternehmenseinheiten und weltweit tätige Vertriebsorganisationen

2003 - 2021

US-AMERIK. HERSTELLER VON ANTRIEBS- UND STEUERUNGSTECHNOLOGIE

Group Sales Leader Instrumentation DACH (Prokura) 1,5 Jahre

Verantwortung für die Weiterentwicklung des Direkt- und Handelsgeschäfts

Distribution Manager DACH Handelsgeschäft (Prokura) 5,5 Jahre

- Budget- und Umsatzverantwortung 300 Mio. EUR
- Vertrieb des gesamten Herstellerportfolios (Hydraulik, Verbindungstechnologie, Filtration, Pneumatik, etc.)

Verkaufsleiter Handel Nord-West-Deutschland (Prokura) 4 Jahre

Verantwortlich für den Vertrieb Nord-West-Deutschland (50 Mio.)

Cluster Manager Deutschland (Prokura) 2,5 Jahre

Geschäftsleiter der deutschen Tochter eines franz. Herstellers von Verbindungstechnologie in der Steuerungstechnik (2009 Übernahme durch o. g. US-Hersteller)

International Sales Manager 4,5 Jahre

 Aufbau und Leitung des Vertriebs von Druckluftleitungssystemen in Nord- und Mitteleuropa

1995 - 2003

Drei Hersteller von Kabel- und Anschlusslösungen, elektronischen und mechatronischen Komponenten

Business Development Manager für Telekommunikation, (franz.) 2 Jahre

Vertriebsingenieur für Telekommunikation und White Goods, (japanisch) 3 Jahre

Vertriebsingenieur für Industrieautomatisierung, (franz.) 3 Jahre

1988 – 1995 berufsbegleitend Studium zum Diplom-Ingenieur Elektrotechnik, RWTH Aachen

BWL-Studium, Fernuniversität (Vordiplom + Diplom außer Diplomarbeit)



QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Diplom-Ingenieur Elektrotechnik (Studium an der RWTH Aachen) BWL-Studium berufsbegleitend (Vordiplom 2,0, Diplom 2,7, keine DiplArbeit)
Management und Unternehmensführung	 Über 20 Jahre in leitenden Vertriebsfunktionen in internationalen Konzernen und Mittelstand, fundierte Erfahrung in französischen Unternehmen konsequenter, ergebnisorientierter Macher und Stratege Förderer eigenständiger Arbeitsweise, "Stärken Stärker" Experte für Change-Prozesse, erfolgreicher Realisierer von Mind-Set-Changes Teamplayer und Sparringspartner mit scharfem Sachverstand Führung internationaler und interdisziplinärer Teams Führung von bis zu 35 Vertriebsspezialisten und 10 Direct Reports
Internationalität	Nord-, Mittel- und Osteuropa
Sprachen	Deutsch Muttersprache Französisch fließend Englisch fließend Italienisch gute Kenntnisse Schwedisch gute Kenntnisse Spanisch gute Grundkenntnisse
Branchenkompetenz	Produzierendes technisches Gewerbe, technischer Handel, Maschinenbau, Telekommunikation, Technische Gebäudeausrüstung, Automatisierungstechnik
Projektmanagement	 Überführung des Bereichs Lineartechnik aus dem Direktvertrieb in eine Handelsstruktur mit entsprechender technischer und logistischer Kompetenz Entwicklung und Einführung eines Qualifizierungsprozesses für neue Händler Reduzierung der Personalkosten um 20% durch Integration dreier regionaler Vertriebsteams zu einem DACH-Vertriebsteam Erstellen der europäischen respektive weltweiten Richtlinien für die Durchführung indirekten Geschäfts
Vertrieb / Business Development	Entwicklung und Umsetzung von Channelstrategien
	 Sortiment-, Markt- und Wettbewerbsanalyse WhiteSpaceAnalysen, Competition Conversion Entwicklung von Aftermarket-/MRO-Geschäft Einführung/Ausbau von Retail Stores und 24/7 Serviceangeboten Share-of-Wallet Steigerung bei Händlern Aufbau kompetenter internationaler Vertriebsteams Produkt-Launches im internationalen Umfeld Initiierung und Etablierung strategischer Partnerschaften und Kooperationen Erschließung neuer Absatzmärkte
Mobilität	 WhiteSpaceAnalysen, Competition Conversion Entwicklung von Aftermarket-/MRO-Geschäft Einführung/Ausbau von Retail Stores und 24/7 Serviceangeboten Share-of-Wallet Steigerung bei Händlern Aufbau kompetenter internationaler Vertriebsteams Produkt-Launches im internationalen Umfeld Initiierung und Etablierung strategischer Partnerschaften und Kooperationen

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