DIPL.-VOLKSWIRT, MBA INTERNATIONAL, M, 44 JAHRE

BEREICHSLEITER VERTRIEB / OFFIZIER
HANDEL / DEFENSE / TELEKOMMUNIKATION / IT
BUNDES-/EUROPAWEIT MOBIL

EXPERTISE

- Über 20 Jahre Führungserfahrung, z.T. international und für bis zu 1.600 Mitarbeitende
- 6 Jahre P&L Verantwortung im Einzelhandel
- Verantwortung für Vertrieb, Ergebnis- und Prozessoptimierung, Finance und HR
- Führungspersönlichkeit: souverän und unterstützend – auch in Krisensituationen (von Restrukturierungen über Amokläufe bis hin zu bedrohlichen Situationen in Krisengebieten)

BERUFSPRAXIS

2014 bis heute — INTERNATIONALER LEBENSMITTELEINZELHÄNDLER

Seit 2018 — **Bereichsleiter Vertrieb / Prokurist**

- Koordination des Vertriebes
- Prozess- und Kennzahlenoptimierung, Controlling
- 100% Modernisierung des Filialnetzes
- Einstellung, Entwicklung und Förderung von Führungskräften
- Steigerung des Umsatzes um 40%, Verdopplung des EBITs

2014 – 2018 — **Verkaufsleiter**

- Projektverantwortlicher für Prozessoptimierungen, Vertriebsneukonzeptionierungen und Supply-Chain-Systeme
- Entwicklung eines Tools zur Optimierung Personalbesetzung
- Produktivitätssteigerung um 25% durch Prozessoptimierung und Mitarbeiterentwicklung

2012 - 2014 — UNIVERSITÄT

2012 – 2014 — **Wissenschaftlicher Mitarbeiter**

- Bewertung von Investitionen und Renditeerwartungen

1999 - 2012 — BUNDESWEHR

1999 – 2012 — **Offizier**

- Leiter der Abteilung für Telekommunikation und IT; Implementierung des 1st, 2nd und 3rd-Level-Supports
- Entwicklung von Führungskräften und Spezialisten (IT)
- Fundierte Erfahrung in Ressourcen-, Mitarbeiter- und Einsatzplanung

BILDUNG

2010 – 2013 — **MBA International Management**
2002 – 2006 — **Diplom-Volkswirt**

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	**Dipl.-Volkswirt, MBA international Management**
Management	▪ 11 Jahre in leitender Funktion im internationalen Konzernumfeld ▪ Vertriebsverantwortung für 890 Mio. € Umsatz ▪ Entwicklung zu einer der produktivsten Vertriebseinheiten der Unternehmensgruppe
Führungserfahrung	▪ > 20 Jahre Führungserfahrung ▪ Verantwortung für internationale sowie interdisziplinäre Teams ▪ Führung von bis zu 1.600 Mitarbeitenden und 14 Direct Reports
Internationalität	Europa | Südost-, Ost- und Südeuropa Asien | USA (NATO-Einsätze)
Sprachen	Deutsch Muttersprache Englisch Verhandlungssicher Französisch Grundkenntnisse
Branchenkompetenz	Handel, Strukturierter Einzelhandel, Defense
Vertrieb	▪ Regionale Vertriebsverantwortung ▪ Erlangung der Marktführerschaft in der Region ▪ Steigerung der Produktivität durch kontinuierliche Prozessoptimierungen ▪ Benchmarking und Qualitätsmanagement ▪ Steigerung der Kundenzufriedenheit ▪ Verbesserung der Abläufe zu Logistik, Einkauf, Warensteuerung ▪ Steigerung der Mitarbeitermotivation und -qualifikation ▪ Erhöhung der Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Reduktion der Warenverluste
Projektmanagement	▪ Restrukturierungen national und international ▪ Implementierung neuer Systeme und Prozesse ▪ 360° Betrachtung mit Planung, Information, Kontrolle und Steuerung ▪ Projektvolumen von bis zu 35 Mio. EUR ▪ Analyse und Implementierung neuer Vertriebsstrategien ▪ Verantwortlich für die Umsetzung von Pilotprojekten im Rahmen der National Business Development
Kapital und Finanzen	▪ Verbesserung der Deckungsbeitrags aller Verkaufsstellen ▪ Verdopplung des EBITs durch Optimierung der Kostenstruktur und Umsatzsteigerung ▪ Reduktion der Warenverluste durch Prozessneugestaltung entlang der gesamten Supply Chain ▪ Implementierung von Monitoringsystemen zur Kostenreduktion
Mobilität	▪ Bundesweit ggfs. auch europaweit; 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 adensam@adensam.de