



DIRECTOR / VP OPERATIONS, SUPPLY CHAIN MANAGER, HEAD OF LOGISTICS, HEAD OF BUSINESS UNIT

DIPLOM-BETRIEBSWIRT (BA), M, 44 JAHRE PRODUZIERENDES GEWERBE ODER CHEMIKALIENHANDEL REGION NORDDEUTSCHLAND

EXPERTISE

- Seit mehr als 10 Jahren Führungserfahrung in Tochtergesellschaften internationaler Konzernunternehmen, Prokura
- Verantwortung für bis zu 80 Mio. Umsatz, 150 Mio. EK-Volumen und 150 Mitarbeitende
- Komplexes Projektmanagement, Produktionsstandortleitung, Sales, Purchasing, Business Development, Internationales Geschäft, Carve-Outs, Post-Merger-Integration
- Fundierte Branchenexpertise: Spezialchemikalien, industrielle Wasseraufbereitung, Bauchemikalien
- Analytisch rationaler und streng ergebnisorientierter Manager mit hervorragendem kaufmännischen und chemischen Know-how

BERUFSPRAXIS

seit 2015

GLOBALER HERSTELLER INDUSTRIELLER WASSER- AUFBEREITUNG UND UMWELTECHNOLOGIE

Vice President Operations

- Führungsverantwortung für bis zu 150 Mitarbeitende
- Parallele Leitung von drei Produktionsstandorten
- Leitung Supply Chain Management (Einkauf / Logistik / Bedarfsplanung)
- Leitung eines Carve-Outs mit Verkauf des Geschäftsbereichs
- Executive Consultancy für Gruppenunternehmen in Nordamerika
- Ablösung des Chemie-Tarifvertrages an Verwaltungsstandorten

Director Supply Chain Management

- Leitung Logistik / Lager / Transport
- Leitung des Produktionsstandorts / Verwaltungsleitung
- Gesamteinkaufsleitung (80 Mio.)

1999 – 2015

GLOBALER HERSTELLER VON SPEZIALCHEMIKALIEN AUF MINERALISCHER BASIS

Projektmanager der Holding-Geschäftsleitung

- Einrichtung eines PMO, Führung multinationaler Projektteams, diverse Divestment-Projekte (Carve-Outs, Stand-Alone-Strategien, Geschäftsveräußerungen, Geschäftsübertragungen), Commercial Excellence Program in Europa und USA, strategisches Preismanagement

Area Sales Manager Construction Chemicals

- Umsatzverantwortung für Baustoffadditive, kaufmännische Verantwortung für Markteinführungen in der Beton verarbeitenden Industrie

Lead Buyer

- Strategischer Einkauf von chemischen Rohstoffen (150 Mio.), Make-or-buy Analysen, Restrukturierung des Einkaufs

Customer Service Manager Europe

- Gesamtverantwortlicher europaweiter Vertrieb von Phosphorsäure
- Kundenbesuche im In- und Ausland, Neukundenakquise, Vertragsverhandlungen, Kundenqualitätsaudits, Vertriebscontrolling/Reporting

1999 – 2002

Diplom-Betriebswirt (BA), Duales Studium Berufsakademie Mannheim

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Diplom-Betriebswirt (BA) (Duales Studium Berufsakademie Mannheim)
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Über 10 Jahre in leitenden Funktionen in internationalem Konzernumfeld ▪ Engagierter, ergebnisorientierter Analytiker, Strategie und Realisierer ▪ Förderer eigenständiger Arbeitsweise in einer „Fearless Organization“ Kultur ▪ Fundierte Expertise in der Leitung komplexer gesamterfolgskritischer Projekte ▪ Carve-Outs, Due-Diligence, Stand-Alone-Strategien, Post-Merger-Integration ▪ Teamplayer und Sparringspartner mit scharfem Sachverstand ▪ Führung internationaler und interdisziplinärer Teams ▪ Führung von bis zu 150 Mitarbeitenden und 7 Direct Reports
Internationalität	Niederlande Europa Israel Japan China USA
Sprachen	Deutsch Muttersprache Englisch fließend Französisch Grundkenntnisse
Branchenkompetenz	Produzierendes Chemie-Gewerbe, Chemikalienhandel
Projektmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neuorganisation der Order-to-Invoice Prozesse ▪ Leitung von Divestment Projekten (z. B. Carve-Outs) ▪ Post-Merger-Integration ▪ Entwicklung und Einführung motivierender Vergütungssysteme ▪ Automatisierung von Logistikprozessen
Vertrieb und Marketing / Business Development	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung innovativer Marketingstrategien ▪ Sortiment-, Markt- und Wettbewerbsanalyse ▪ Aufbau kompetenter (internationaler) Vertriebsteams ▪ Produkt-Launches im internationalen Umfeld ▪ Initiierung und Etablierung strategischer Partnerschaften und Kooperationen ▪ Erschließung neuer Absatzmärkte
Produktion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Restrukturierungen, Effizienzprogramme: Reduktion Standortfixkosten >15% ▪ Planung eines neuen Gefahrstofflagers als BlmSchG-Anlage ▪ Standortverlagerungen, Zusammenlegungen ▪ Planung eines Produktionsstandortes in der Türkei
Einkauf	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einkauf von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Energien sowie Equipment ▪ Aufbau internationaler Partnerschaften; Erhöhung der Resilienz der Lieferkette ▪ Prozesskostenminimierung durch E-Procurement-Lösungen ▪ Frachteeinkauf mit Einsparungen > 10%
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Region Norddeutschland ▪ 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 adensam@adensam.de