



**DIPL.-ING. MASCHINENBAU, M, 54 JAHRE**  
**MANAGING DIRECTOR** PRODUZIERENDES GEWERBE  
 BUNDESWEIT MOBIL (VORZUGSW. RHEIN-MAIN-GEBIET)

EXPERTISE

- 25 Jahre Führungserfahrung in Matrix- und Linienorganisationen
- Erfolgsbilanz bei der Transformation von Organisationsstrukturen
- Erfahrener Manager mit hoher Vertriebsorientierung
- Interkulturelle Kompetenz (Amerika, Europa und Asien)
- Starke, strategische Führungskraft mit Mut und Durchhaltevermögen
- Visionär und pragmatisch, kommunikativ, verbindlich und lenkend

BERUFSPRAXIS

**2020 bis heute**

Seit 2020

INTERNATIONALER AUTOMOBILZULIEFERER

**Managing Director**

- Gesamtverantwortung für alle Aktivitäten des Unternehmens
- GuV-Verantwortung für Europa, globale Entwicklungs- und Vertriebsverantwortung
- Umsatzwachstum, Ertragssteigerung, Weiterentwicklung und Diversifizierung des Unternehmens
- Change-Prozess: Organisationsentwicklung, Digitalisierung, Automatisierung, Standardisierung von Geschäftsprozessen

**2016 bis 2019**

2016 – 2019

HERSTELLER VON FILTERMEDIEN

**Leiter Produkt Marketing**

- Internationale Preis- und Vertragsverhandlungen
- Produkt-, Prozess- und Produktionsverantwortung für drei Werke in Europa
- Unternehmensstrategie-Entwicklung und Verfolgung anhand von KPIs
- Projektmanagement kundenspezifischer Entwicklungen (Plattformen)
- Portfoliomanagement und Pricing

**2008 bis 2016**

2008 – 2016

INT. HERSTELLER VON BEFESTIGUNGSELEMENTEN

**Leiter Business Development**

- Aufbau eines Produktionsstandortes in China
- Aufbau einer Vertriebsorganisation in und für Asien
- Aufbau eines Multi-Channel-Vertriebes (direkt, Partner und Fachhandel)
- Diversifizierung als Hersteller in der Windkraftindustrie (Großgetriebe)
- Key Account Management internationaler OEMs und TierX

**2004 bis 2008**

2004 – 2008

HERSTELLER VON MASCHINEN UND WERKZEUGEN

**Leiter Business Development**

- Erfolgreiche Implementierung des Kälte-/Klimatechnik-Sortiments
- Schulung und Zertifizierung von Kunden mit Partnerorganisationen
- Globale Unterstützung in den Bereichen Pricing und Best-Practice

**1995 bis 2004**

1995 – 2004

LEBENSMITTELINDUSTRIE

**Leiter Marketing und Dokumentation**

- Einführung eines Betreibermodells (anstelle des Anlagen-Investments)
- Human-Interface-Dokumentation, elektronische Ersatzteilkataloge
- CI/CD-Entwicklung und -Verantwortung

### QUALIFIKATIONSPROFIL

<b>Formale Qualifikation</b>	<b>Dipl.-Ing. Maschinenbau</b>						
<b>Führungserfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>25 Jahre internationale, fachliche und disziplinarische Führung in Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Business Development und zuletzt gesamtverantwortlich für alle Bereiche des Unternehmens</li> </ul>						
<b>Management und Unternehmensführung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; 3 Jahre volle GuV-Verantwortung</li> <li>Innovation, Entwicklung, Vertrieb, Marketing, Einkauf, Produktion, Finanzen und Controlling, Qualität und Personalwesen, Change-Management, Unternehmenskultur</li> <li>Steuerung des operativen Geschäftes nach KPIs, globale Produktions-, Entwicklungs- und Vertriebsverantwortung für Standorte auf mehreren Kontinenten der Welt</li> <li>Aufbau eines Produktionsstandortes in China</li> <li>Wachstum: Kauf und Anmietung von Liegenschaften</li> <li>Bilanzanalyse, Verfassen von Jahresabschlüssen</li> <li>Zusammenarbeit mit Beratern, Entwicklungspartnern, Behörden, Rechtsanwälten, Notaren, Prüfinstituten (Auditoren), Architekten</li> </ul>						
<b>Projekterfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisationsentwicklung, Diversifikation von Geschäftsfeldern, Führungskräfteentwicklung</li> <li>Digitalisierungs-/Automatisierungs- und Standardisierungsprojekte</li> <li>Einführung eines neuen ERP-Systems</li> <li>Einführung eines Innovationsmanagements</li> </ul>						
<b>Sales und Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Globale Marketing-/Vertriebsstrategien, Konzept und Umsetzung</li> <li>Aufbau Vertriebsorganisation in China, Konzept und Umsetzung</li> <li>Produktmarketing und Produktmanagement</li> <li>Globales Pricing</li> <li>Verbandsarbeit im VDMA, VDI, VDA und der Edana</li> <li>Weltweites Vertragsmanagement, Verhandlung und Abschluss von Rahmenverträgen mit globalen Kunden und Lieferanten</li> </ul>						
<b>Business Development</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Operative und strategische Ausweitung von Geschäftsfeldern im In- und Ausland (Automobil, Windkraft, Kälte-/Klimatechnik)</li> <li>Strategisches Kundenmanagement</li> </ul>						
<b>Qualitätsmanagement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DIN EN ISO 9001, IATF 16949, ISO 14001, TISAX, ESG (CSRD) (Nachhaltigkeit, Soziales, Governance), LkSG</li> </ul>						
<b>Branchenkompetenz</b>	Automobilindustrie   Windkraft   Filtration   Handel   Werkzeuge						
<b>Internationalität</b>	Amerika   Europa   China   Indien   Korea   Japan						
<b>Sprachen</b>	<table> <tr> <td>Deutsch</td> <td>Muttersprache</td> </tr> <tr> <td>Englisch</td> <td>Verhandlungssicher</td> </tr> <tr> <td>Spanisch, Französisch</td> <td>Grundkenntnisse</td> </tr> </table>	Deutsch	Muttersprache	Englisch	Verhandlungssicher	Spanisch, Französisch	Grundkenntnisse
Deutsch	Muttersprache						
Englisch	Verhandlungssicher						
Spanisch, Französisch	Grundkenntnisse						
<b>Referenzen</b>	Gern auf Anfrage						

**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](mailto:adensam@adensam.de)