



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

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