



DIPL.–ING. MASCHINENBAU, M, 53 JAHRE
MANAGING DIRECTOR PRODUZIERENDES GEWERBE
 BUNDESWEIT MOBIL (VORZUGSW. RHEIN-MAIN-GEBIET)

EXPERTISE

- 25 Jahre Führungserfahrung für bis zu 170 Mitarbeiter
- €30 Mio. Jahresumsatz
- Vertriebsorientiert mit hoher interkultureller Kompetenz (Amerikas, Europa und Asien)
- Starke Führungskraft mit Durchhaltevermögen
- Visionär und pragmatisch, mutig und kommunikativ, verbindlich, lenkend

BERUFSPRAXIS

02/2020 bis heute

Managing Director, Unternehmen der Automobilzulieferindustrie

- P&L-Verantwortung für Europa
- Globale Entwicklungs- und Vertriebsverantwortung (NA, EUR und PRC)
- Umsatzwachstum, Steigerung des Marktanteils, Ertragssteigerung
- Weiterentwicklung und Neuausrichtung des Unternehmens (eMobilität)
- Organisationsentwicklung, Auf- und Ausbau von Unternehmensbereichen, Digitalisierung, Automatisierung, Standardisierung von Geschäftsprozessen

09/2016 – 12/2019

Leiter Produkt Marketing/Management, globaler Hersteller von Filtermedien

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

10/2008 – 08/2016

Leiter Business Development, Key Account und Marketing, Hersteller von Befestigungselementen

- Aufbau eines Produktionsstandortes in China, Vertriebsverantwortung für China, Japan, Korea, ASEAN, Indien und Israel
- Neupositionierung als Hersteller in der Windkraftindustrie
- globales Unternehmensmarketing
- Key Account Management internationaler OEMs und TierX

05/2004 – 09/2008

Leiter Business Development, Hersteller von Maschinen und Werkzeugen

- Erfolgreiche Implementierung des Kälte-/Klimatechnik-Sortiments
- Marktrecherchen, Trendscouting
- Globale Unterstützung in den Bereichen Pricing und Best-Practice

06/1995 – 03/2004

Leiter Marketing und Dokumentation, Konzern der Lebensmittelindustrie

- Einführung eines Betreibermodells
- CI/CD Verantwortung
- Human-Interface-Dokumentation, elektronische Ersatzteilkataloge

QUALIFIKATIONSPROFIL

| | | | | | | | |
|---|---|---------|---------------|----------|--------------------|----------------------|-----------------|
| Formale Qualifikation | Dipl.-Ing. Maschinenbau | | | | | | |
| Management und Unternehmensführung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ca. 22 Jahre in leitender Funktion im internationalen Konzernumfeld ▪ > 3 Jahre volle P&L-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 | | | | | | |
| Führungserfahrung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ > 18 Jahre Führungserfahrung ▪ > 25 Jahre internationale fachliche und disziplinarische Führung in Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Business Development | | | | | | |
| Internationalität | Amerika Europa China Indien Korea Japan | | | | | | |
| Sprachen | <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">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 | | | | | | |
| Branchenkompetenz | Automobilindustrie Windkraft Handel Werkzeuge | | | | | | |
| Projekterfahrung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisationsentwicklung, Transformation, Führungskräfteentwicklung ▪ Digitalisierungs-/Automatisierungs- und Standardisierungsprojekte ▪ Einführung eines neuen ERP-Systems und Einführung eines Innovationsmanagements ▪ Einführung eines gesteuerten strategischen und operativen Einkaufs | | | | | | |
| Sales und Marketing | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Globale Marketing- und Vertriebsstrategien, Konzept und Umsetzung ▪ Produkt Marketing und Produkt Management ▪ Aufbau einer Vertriebsstruktur in China, Konzept und Umsetzung ▪ Verbandsarbeit im VDMA, VDI, VDA und der Edana ▪ Weltweites Vertragsmanagement, Verhandlung und Abschluss von Rahmenverträgen mit OEMs (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 | DIN EN ISO 9001, IATF 16949, ISO 14001, TISAX, Nachhaltigkeitsstrategie Ausrichtung auf Qualitäts- und Umweltziele | | | | | | |
| 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 berndhinrichs@adensam.de