

**LEITER VERTRIEB / BUSINESS DEVELOPMENT, HEAD OF SALES,****DIPLOM-INGENIEUR E-TECHNIK (RWTH AACHEN), BWL-STUDIUM, M, 56 JAHRE**

- PRODUZIERENDES GEWERBE ODER TECHNISCHER HANDEL
- BUNDESWEIT MOBIL
- REISEBEREITSCHAFT WELTWEIT (FLIEßEND ENGLISCH UND FRANZÖSISCH)

EXPERTISE

- Mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in internationalen Konzerngesellschaften und Mittelstand inklusive Prokura; bis zu 300 Mio. Umsatz, 35 Mitarbeitende, 10 Direct Reports
- Experte für Change-Prozesse / Mind-Set-Change
- Vertrieb, Internationales Geschäft, Aufbau Handelsstrukturen, Auf- und Umbau von Vertriebsteams, Neukundengenerierung
- Systemischer und Agiler Coach / SCRUM Master
- Fundierte Branchenexpertise in Maschinenbau, Telekommunikation, Technische Gebäudeausrüstung, Automatisierungstechnik
- Unternehmertyp mit hervorragendem kaufmännischen und technischen Know-how
- Große Erfahrung in französischen Unternehmen (Französisch fließend)

BERUFSPRAXIS
seit 2021**DEUTSCHER HERSTELLER VON ANTRIEBS- UND STEUERUNGSTECHNOLOGIE****Projektleiter Partnermanagement, Stabsfunktion**

- Entwicklung und Umsetzung von Strategien für den Vertrieb im indirekten Kanal für neun produzierende Unternehmenseinheiten und weltweit tätige Vertriebsorganisationen

2003 – 2021

US-AMERIK. HERSTELLER VON ANTRIEBS- UND STEUERUNGSTECHNOLOGIE**Group Sales Leader Instrumentation DACH (Prokura) 1,5 Jahre**

- Verantwortung für die Weiterentwicklung des Direkt- und Handelsgeschäfts

Distribution Manager DACH Handelsgeschäft (Prokura) 5,5 Jahre

- Budget- und Umsatzverantwortung 300 Mio. EUR
- Vertrieb des gesamten Herstellerportfolios (Hydraulik, Verbindungstechnologie, Filtration, Pneumatik, etc.)

Verkaufsleiter Handel Nord-West-Deutschland (Prokura) 4 Jahre

- Verantwortlich für den Vertrieb Nord-West-Deutschland (50 Mio.)

Cluster Manager Deutschland (Prokura) 2,5 Jahre

- Geschäftsleiter der deutschen Tochter eines franz. Herstellers von Verbindungstechnologie in der Steuerungstechnik (2009 Übernahme durch o. g. US-Hersteller)

International Sales Manager 4,5 Jahre

- Aufbau und Leitung des Vertriebs von Druckluftleitungssystemen in Nord- und Mitteleuropa

1995 – 2003

DREI HERSTELLER VON KABEL- UND ANSCHLUSSLÖSUNGEN, ELEKTRONISCHEN UND MECHATRONISCHEN KOMPONENTEN**Business Development Manager** für Telekommunikation, (franz.) 2 Jahre**Vertriebsingenieur** für Telekommunikation und White Goods, (japanisch) 3 Jahre**Vertriebsingenieur** für Industrieautomatisierung, (franz.) 3 Jahre

1988 – 1995

berufsbegleitend

Studium zum **Diplom-Ingenieur Elektrotechnik**, RWTH Aachen

BWL-Studium, Fernuniversität (Vordiplom + Diplom außer Diplomarbeit)

QUALIFIKATIONSPROFIL

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---------|---------------|-------------|----------|----------|----------|-------------|-----------------|------------|-----------------|----------|----------------------|
| Formale Qualifikation | Diplom-Ingenieur Elektrotechnik (Studium an der RWTH Aachen) BWL-Studium berufsbegleitend (Vordiplom 2,0, Diplom 2,7, keine Dipl.-Arbeit) | | | | | | | | | | | | |
| Management und Unternehmensführung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Über 20 Jahre in leitenden Vertriebsfunktionen in internationalen Konzernen und Mittelstand, fundierte Erfahrung in französischen Unternehmen ▪ konsequenter, ergebnisorientierter Macher und Stratege ▪ Förderer eigenständiger Arbeitsweise, „Stärken Stärker“ ▪ Experte für Change-Prozesse, erfolgreicher Realisierer von Mind-Set-Changes ▪ Teamplayer und Sparringspartner mit scharfem Sachverstand ▪ Führung internationaler und interdisziplinärer Teams ▪ Führung von bis zu 35 Vertriebsspezialisten und 10 Direct Reports | | | | | | | | | | | | |
| Internationalität | Nord-, Mittel- und Osteuropa | | | | | | | | | | | | |
| Sprachen | <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Deutsch</td> <td>Muttersprache</td> </tr> <tr> <td>Französisch</td> <td>fließend</td> </tr> <tr> <td>Englisch</td> <td>fließend</td> </tr> <tr> <td>Italienisch</td> <td>gute Kenntnisse</td> </tr> <tr> <td>Schwedisch</td> <td>gute Kenntnisse</td> </tr> <tr> <td>Spanisch</td> <td>gute Grundkenntnisse</td> </tr> </table> | Deutsch | Muttersprache | Französisch | fließend | Englisch | fließend | Italienisch | gute Kenntnisse | Schwedisch | gute Kenntnisse | Spanisch | gute Grundkenntnisse |
| Deutsch | Muttersprache | | | | | | | | | | | | |
| Französisch | fließend | | | | | | | | | | | | |
| Englisch | fließend | | | | | | | | | | | | |
| Italienisch | gute Kenntnisse | | | | | | | | | | | | |
| Schwedisch | gute Kenntnisse | | | | | | | | | | | | |
| Spanisch | gute Grundkenntnisse | | | | | | | | | | | | |
| Branchenkompetenz | Produzierendes technisches Gewerbe, technischer Handel, Maschinenbau, Telekommunikation, Technische Gebäudeausrüstung, Automatisierungstechnik | | | | | | | | | | | | |
| Projektmanagement | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Überführung des Bereichs Lineartechnik aus dem Direktvertrieb in eine Handelsstruktur mit entsprechender technischer und logistischer Kompetenz ▪ Entwicklung und Einführung eines Qualifizierungsprozesses für neue Händler ▪ Reduzierung der Personalkosten um 20% durch Integration dreier regionaler Vertriebsteams zu einem DACH-Vertriebsteam ▪ Erstellen der europäischen respektive weltweiten Richtlinien für die Durchführung indirekten Geschäfts | | | | | | | | | | | | |
| Vertrieb / Business Development | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung und Umsetzung von Channelstrategien ▪ Sortiment-, Markt- und Wettbewerbsanalyse ▪ WhiteSpaceAnalysen, Competition Conversion ▪ Entwicklung von Aftermarket-/MRO-Geschäft ▪ Einführung/Ausbau von Retail Stores und 24/7 Serviceangeboten ▪ Share-of-Wallet Steigerung bei Händlern ▪ Aufbau kompetenter internationaler Vertriebsteams ▪ Produkt-Launches im internationalen Umfeld ▪ Initiierung und Etablierung strategischer Partnerschaften und Kooperationen ▪ Erschließung neuer Absatzmärkte | | | | | | | | | | | | |
| Mobilität | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Region NRW (gerne Großraum Köln/Düsseldorf/Duisburg/Essen) ▪ Reisebereitschaft weltweit 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