


GF VERTRIEB / BUSINESS DEVELOPMENT, CHIEF-SALES-OFFICER, MANAGING DIRECTOR

- DIPLOM-BETRIEBSWIRT, KFM. IM GROß- UND AUßENHANDEL, M, 42 JAHRE
- PRODUZIERENDES GEWERBE ODER TECHNISCHER HANDEL B2B
- REGION D-A-CH, NIEDERLANDE, DÄNEMARK
- REISEBEREITSCHAFT WELTWEIT

EXPERTISE

- Mehr als 15 Jahre Berufs- und 10 Jahre Führungserfahrung in Tochtergesellschaften eines globalen Technologiekonzerns, inklusive Prokura; bis zu 420 Mio. USD Umsatz, 45 Mitarbeitende, 8 Direct Reports
- Experte für internationalen Vertrieb, Aufbau von Handelsstrukturen, Auf- und Umbau globaler Vertriebsteams, Neukundengenerierung
- Besondere Erfahrung im Business Development von Luftfahrt End-to-End Supply-Chains
- Fundierte Expertise in den Bereichen Walzstahlprodukte, Stahllegierungen, Seltene Erden, NE-Metalle, Rohstoffe, Recycling Materialien
- Strategische Neuausrichtung, Begleitung von M&A-Prozessen
- Mutiger Macher, Unternehmertypus, geradlinig mit hervorragendem kaufmännischen und technischen Know-how

BERUFSPRAXIS

seit 2009

INTERNATIONAL AUFGESTELLTER INDUSTRIE- UND TECHNOLOGIEKONZERN
Managing Director (seit 4 Jahren, Singapur)

Hauptsitz der Handelsaktivitäten in Asien

- Ressortverantwortung für Strategie, Vertrieb, Human Resources, Operations und Derivate
- Strategische Neuausrichtung, Neugestaltung des gesamten Leistungsportfolios
- Umsatzsteigerung von 80 Mio. USD auf 420 Mio. USD
- Aufbau dauerhafter Geschäftsbeziehungen in über 20 Ländern

Vice President Business Development Asia (2,5 Jahre, Hongkong)

Ent-to-End Supply-Chain Dienstleister für Metalle der Luft- u. Raumfahrt

- Verantwortung für Geschäftsentwicklung, Key-Account Management, Marktforschung, Neukundenstrategie

General Manager (3 Jahre, Tokio)

Stahlhandelsgesellschaft für Japan und Korea

- P&L Verantwortung für 15 Mio. USD im Inlandsmarkt und 40 Mio. USD Handelsgeschäft im Export ex Japan und Korea
- Fusion zweier konzernerneigenen Stahlgesellschaften zu einer Einheit

Sales Manager (4 Jahre, Singapur)

Vertriebseinheit für Südost-Asien

- Vertriebsverantwortung für alle Karbon Walzstahlprodukte in Indonesien, Taiwan und Thailand
- Aufbau des Markteintritts in Myanmar
- Initiierung des Sourcing aus China in Renminbi (CNY)

Trainee im Traineeprogramm Internationaler Vertrieb (1 Jahr, Deutschland)

2005 – 2009

 Studium zum **Diplom-Betriebswirt**, Hochschule Pforzheim
 Diverse Praktika und Auslandssemester

2000 – 2003

Ausbildung zum Groß- u. Außenhandelskaufmann, Dentaldepot, Karlsruhe

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Diplom-Betriebswirt (Hochschule Pforzheim) Groß- u. Außenhandelskaufmann								
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Über 10 Jahre in leitenden Vertriebs- und Managementfunktionen in Tochtergesellschaften eines internationalen Technologiekonzerns ▪ P&L Verantwortung für 420 Mio. USD Umsatz, 45 MA, 8 Direct Reports ▪ Erfahrung in der Organisation und Leitung interner Mergers ▪ Entwicklung und Etablierung von Reportingstrukturen ▪ konsequenter, mutiger und ergebnisorientierter Macher und Strategie ▪ Förderer offener, teilhabender Führungskultur ▪ Experte für strategische Leitung und Entwicklung globaler Teams ▪ Teamplayer und Sparringspartner mit scharfem Sachverstand 								
Internationalität	Japan, Südost-Asien inkl. China, Australien, Indien								
Sprachen	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Deutsch</td> <td>Muttersprache</td> </tr> <tr> <td>Englisch</td> <td>Fließend, verhandlungssicher</td> </tr> <tr> <td>Niederländisch</td> <td>Konversationsniveau in Wort und Schrift</td> </tr> <tr> <td>Japanisch</td> <td>gute Grundkenntnisse</td> </tr> </table>	Deutsch	Muttersprache	Englisch	Fließend, verhandlungssicher	Niederländisch	Konversationsniveau in Wort und Schrift	Japanisch	gute Grundkenntnisse
Deutsch	Muttersprache								
Englisch	Fließend, verhandlungssicher								
Niederländisch	Konversationsniveau in Wort und Schrift								
Japanisch	gute Grundkenntnisse								
Branchenkompetenz	Stahlhandel, Produzierendes technisches Gewerbe, Luftfahrt								
Projektmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rohmaterialbeschaffung für Kunden in Japan, Korea, Vietnam ▪ Entwicklung und Durchführung von Portfolio-Deep-Dive-Analysen ▪ Aerospace-Zertifizierungen für drei Standorte in Thailand, Vietnam und Korea ▪ Entwicklung, Konzeption und Durchführung von Schulungen und Workshops für Führungskräfte und Spezialisten zur Umsetzung der Aerospace-Zertifizierungsbedingungen ▪ Leitung und Realisierung der Fusion zweier Stahlstandorte zu einer Einheit ▪ Beteiligung am Projekt zur Neugründung eines Standortes in Myanmar 								
Vertrieb / Business Development	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung und Umsetzung von Markt- und Absatzstrategien ▪ Sortiment-, Markt- und Wettbewerbsanalyse ▪ Erschließung neuer globaler Absatzmärkte ▪ Aufbau und Weiterentwicklung von Handelsstandorten ▪ Aufbau kompetenter internationaler Vertriebsteams ▪ Produkt-Launches im internationalen Umfeld ▪ Initiierung und Etablierung strategischer Partnerschaften und Kooperationen ▪ Organisation und Entwicklung neuer globaler Absatzkanäle 								
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Region D-A-CH, Niederlande, Dänemark ▪ Reisebereitschaft weltweit 								
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