


**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 Walzstuhlprodukte, 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, Marktfor-schung, Neukundenstrategie

**General Manager** (3 Jahre, Tokio)

**Stahlhandels-gesellschaft für Japan und Korea**

- P&L Verantwortung für 15 Mio. USD im Inlandsmarkt und 40 Mio. USD Handels-geschäft im Export ex Japan und Korea
- Fusion zweier konzerner-eigenen Stahl-gesellschaften zu einer Einheit

**Sales Manager** (4 Jahre, Singapur)

**Vertriebseinheit für Südost-Asien**

- Vertriebsverantwortung für alle Karbon Walzstuhlprodukte 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

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