

Angaben zur Person

Geb. 1981 in Lettland
Verheiratet, Kinder
Deutsche Staatsangehörigkeit

Dr. rer. pol. - Dissertation im Bereich des Innovationsmanagements in NRW
Dipl.-Kaufmann

Kurzprofil

- Vertriebsorientierter CEO / Geschäftsführer
- Marktorientierte Unternehmensführung:
Aufbau / Neuausrichtung von Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Service
- Erfolgreiches Turnaround Management:
Strategieentwicklung, Umsetzung der Profitabilitäts- und Wachstumshebel
- Operatives Management:
Ausrichtung aller Unternehmensbereiche an KPIs, Effizienzsteigerung von Prozessen, Projektmanagement
- Digitalisierung:
Digitalisierungsprojekte entlang der Wertschöpfungskette im Vertrieb, Marketing, eCommerce, Produktion und Kundendienst
- Effektive Führung:
Situativer Führungsstil, Change Management, Verbesserung der Unternehmenskultur

Persönliche Kompetenzen

- Analytisch-konzeptionelles Denken: Erkennen von Potentialen und Handlungsoptionen in komplexen Ausgangssituationen
- Führungsstark, entscheidungsfreudig, Führungskompetenz in Krisensituationen
- Ausgeprägte Ergebnisorientierung und unternehmerisches Handeln
- International erfahren und verhandlungssicher in mehreren Fremdsprachen
- Offener und transparenter Kommunikationsstil
- Erfahrung im Change Management

Mein Ziel

- ▶ CEO mit ganzheitlicher Unternehmensverantwortung im gehobenen Mittelstand oder Business Unit
- ▶ Gern in Turnaround- oder Wachstumssituationen und/oder Vertriebsschwerpunkten
- ▶ Branche: Produzierendes Gewerbe / Technik
- ▶ Zielgröße Gehalt: 200.000 € + Boni p.a.
- ▶ Bundesweit

Beruflicher Werdegang

Seit
05.2019

**CEO
Unternehmen, NRW**

*Maßproduzent im Bereich des innenliegenden Sonnenschutzes
Umsatz ca. 50 M, €, 250-500 MA, Produktion von mehreren Hunderttausend Maßanlagen p.a.*

Turnaround-Management in einer Krisensituation

- Die Marktposition des Unternehmens deutlich gestärkt, hohe gemessene Kundenzufriedenheit
 - Auszeichnung Kundenservice des Jahres 2022 in einer Benchmarkingstudie
 - Produktsortiment erneuert und erweitert, erfolgreiche Markteinführung der Produktkollektionen
-

08.2018 -
04.2019

**Geschäftsführer
Holding- und Geschäftsführungs GmbH, Niedersachsen**

Verantwortung für die Sparte Isolierglas und Glasbau, Umsatz zweistellig Mio. €, 250-500 MA, 7 Produktionsstandorte

- Neuausrichtung eines seit Jahren defizitären Bereichs in einer finanziell angespannten Situation der Gruppe
-

09.2014 -
07.2018

**Geschäftsführer
Konzern Home Solutions, Paris**

Vertriebs- und Servicegesellschaft Frankreich für Treppenlifte, Plattformlifte und Hausaufzüge

- Verantwortung für die Vertriebsniederlassung mit zuletzt 19 M€ Umsatz und 60 Mitarbeitern
 - Ca. 40 % Steigerung des Umsatzes in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld
-

07.2011 -
08.2014

**Leiter Vertrieb & Produktmanagement Homelifts
Konzern Access Solutions, NRW**

Holdinggesellschaft der Business Unit Access Solutions

- Vertriebs- und Produktverantwortung für eine internationale Business Line (60 M€ Umsatz, 40 Vertriebsmitarbeiter in 9 Landesgesellschaften) mit Hauptfokus auf Europa und Asien in einer Matrixorganisation
-

01.2010 -
06.2011

**Vertriebsleiter Homelifts
Konzern Encasa GmbH, NRW**

Vertriebs- und Servicegesellschaft DACH für Treppenlifte, Plattformlifte und Hausaufzüge

- Aufbau eines neuen Vertriebsteams für die Business Line Homelifte
-

06.2005 -
12.2009

**Business Development Manager Nordic Countries
Mittelstands-GmbH, NRW**

IT-Dienstleistungsunternehmen mit 1.300 Mitarbeitern und 140 M€ Umsatz

- Vertrieb von IT-Großprojekten und Mitwirkung bei der Integration von zwei akquirierten Tochterunternehmen in Skandinavien
 - Führung von Produktmanagement-, Marketing- und CRM-Projekten
-

Sprachkenntnisse

Deutsch, Englisch, Französisch, Polnisch, Russisch - alle fließend