

NordOst Consulting **Trainerprofil**

Stefan Schubert, geb. 18.11.1964

Diplom Oeconom Univ.

NordOst Consulting

Unternehmensberatung für unternehmerischen Erfolg im Mittelstand

Verheiratet, 2 Töchter (9 und 7)

Kontaktdaten:

Redderkrog 5 * D-23683 Scharbeutz

Telefon: 04503 / 707 74 36

Telefax: 04503 / 707 74 71

Mobil: 0151 / 585 79 486

E- Mail stationär:

nordost-consulting@t-online.de

SmartPhone mobil:

info@nordost-consulting.de

Web Site:

www.nordost-consulting.de

Via XING:

https://www.xing.com/profile/Stefan_Schubert10

Via facebook:

<http://www.facebook.com/profile.php?id=100002157386913>

via LinkedIn

https://www.linkedin.com/profile/view?id=27382751&trk=nav_responsive_tab_profile



Erstellt für: download Dozentenboerse

Projekt: ZBV

Stand: 14. Januar 2015

Tagessatz: VHB

USP (UNIQUE SELLING PROPOSITION - Alleinstellungsmerkmal)

Ich besitze breite Erfahrung über das gesamte strategische wie operative Absatz-Spektrum aus verschiedenen Branchen des Endverbraucher- und Industriekunden-Geschäfts und verbinde breites Fachwissen und Erfahrung aus Linienfunktionen mit aktueller Trainerkompetenz aus den Bereichen BWL, Management, Kommunikation und IT. Dadurch hohe Flexibilität bei Bearbeitung neuer Themenstellungen. Ich kenne Verhaltensweisen von arbeitenden Menschen nicht nur aus Seminar-Zusammenhängen und betrachte den Umstand, dass ich länger „aktiv“ im operativen Management tätig war als im freiberuflichen Bereich als Vorteil – ich habe viele Jahre in mehreren Unternehmen Mitarbeiter geführt.

Erfahrungsspektrum:

1. Aktuell tätig im Bereich Gruppen-Training und Einzel-Coaching (darunter auch Führungsthemen), Unternehmensberatung und Linien-Interim Management (siehe Referenzen)
2. Zuvor 16 Jahre Erfahrung in Marketing und Vertrieb aus Branchen B2C und B2B in global agierenden Unternehmen (Europa, Asien, USA)
3. 5 Jahre FMCG, 8 Jahre CE, 5 Jahre B2B Industrie, 5 Jahre Führungserfahrung mit Teams von 5-8 MA, zuletzt Marketingleiter in international tätigen B2B-Industrie-Unternehmen,
4. Nach Studium der Wirtschaftswissenschaften und USA-Aufenthalt mehrere Jahre in der Fast Moving Consumer Goods-/Consumer Electronics-Branche.

Aktuelle IT & Software-Kenntnisse

1. MS Office 2010/2013 inkl. "Office at Work" & "GroupWise"
2. MS-Project 2010
3. STRATO WebShop
4. CRM-Tool SAGE
5. CRM-Tool Siebel (Telekom)
6. Div. E-Learning-Plattformen (Citrix/Cisco, Adobe Connect)
7. ERP-System Kunde
8. Vertriebsportal-Environment für Finanzbranche („Kernbankensystem“, „Vertriebscontainer“)

Erfahrungen aus angestellter Berufstätigkeit

Nach Funktionen:

1. Marketing und Produkt Management
 - Erfahren in Strategieentwicklung, Analyse & Planung Sortimente – Portfolio-Management z.B. Draeger, Olympus und Samsung
 - Gewohnt, in Zielen und Meßgrößen (KPI) zu denken
2. Kommunikation
 - Fit in Agentursteuerung,
 - PR-Strategie&CrossMedia,
 - CI-Themen aus Olympus, Samsung, Kraiburg
 - Online Medien, Social Media aus Beratung, Lehre und eigener Aktivität
3. Vertriebsnähe & POS
 - Promotion Manager FMCG (Colgate Palmolive)
 - KAM Consumer Electronics für Versender bei Samsung
 - Area Sales Manager Olympus Optical
4. Allgemein:
 - Breite Erfahrungen als Fach- und Führungskraft in Zentralorganisationen, darunter auch Mittelstand, Internationalität
 - Branchen Consumer, IT, Chemie & Metall
 - Vertriebsorientierte Branchen, vertriebsnahe Funktionen
 - Führungserfahrung >5 Jahre

Aktuelle fachliche Schwerpunkte

1. Allg. BWL und Management-Themen
2. Marketing On- und Offline
3. CRM-Strategie & -System, Lead Management, Kundenwertanalyse
4. Modernes Vertriebsmanagement, Deckungsbeitragsrechnung
5. Projektmanagement
6. Zeitgemäßes Marketing (Consumer Decision Journey; Neuro-Marketing, Value-based Pricing, Consumer Touchpoints), Brand Management
7. Sozialwissenschaften und Kommunikation

Kernkompetenzen:

Kulturell

1. Erfahren im Managen von Großkonzernstrukturen und Abläufen
2. Erfahrungen interkulturelle Teamarbeit & Business Development, besonders Europa und Asien

Fachlich-Methodisch

1. Strategie, Produktmanagement, Kommunikation und Account Management
2. Product Pipeline & Road Map Management / Zusammenarbeit F&E
3. Experte in Budgetplanung und Kontrolle
4. Erfahrung in Implementierung von Marketing Management Tools
5. Fit in Agentursteuerung, PR-Strategie und CI-Themen sowie zielorientierter Vertriebsunterstützung
6. Konzeption, Planung, Durchführung und Kontrolle von Strategischen Kooperationen, Promotions und Messen

Soft Skills:

1. Unternehmerisch denkender, flexibler Teamplayer mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten
2. Mehrsprachig

Allgemeines Trainingspektrum:

- I. Klassische Management-Themen
 1. Marketing- und Vertrieboptimierung in allen Funktionen
 2. Online Marketing & Social Media
 3. Projektmanagement mit und ohne MS Project
 4. Führung & Personal
 5. Change Management
 6. Innovations- und Kreativitätsmanagement
 7. Wissensmanagement
- II. Grundlagen der Sozialpsychologie
 1. Kommunikation
 2. Verhaltenswissenschaften
 3. Konfliktmanagement
 4. Moderation & Präsentation
- III. Grundlagen Bürgerliches, Handels-, Wettbewerbs- und Arbeitsrecht
- IV. Existenzgründer & Kleingewerbe Spezial, Allg. BWL
- V. Software-Schulung, Co-Moderation und Training zur Bedienung

Frei gestaltbare Seminarideen:

Kombinationen möglich je nach Bedarf des Kunden – fragen Sie mich!

Idee 1: Existenzgründer und Kleingewerbe Spezial

Seminarbeschreibung

Existenzgründer und Kleingewerbetreibende stehen oftmals vor der Frage, wo sie zuerst anfangen sollen: Angebot erstellen, Bankkredit und Liquidität managen, Geschäftsausstattung besorgen, oder lieber eher Marketing betreiben?

Seminarinhalte (Entwurf)

- Kosten
- Steuern
- Rechnungsstellung und Liquidität
- Finanzierung
- Gründerförderung
- Kundengewinnung - Marketing mit geringem Budget

Idee2: Kundenbeziehungsmanagement

Seminarbeschreibung

„Der Vertrieb betreut die Kunden und bringt den Umsatz, das Marketing unterstützt den Vertrieb durch Werbung und Marktforschung!“ – stimmt das heute noch so? Kunden von heute müssen professionell analysiert und gemanaged werden, bevor der Vertrieb „richtig“ verkaufen kann. Modernes Kundenbeziehungsmanagement bezieht beide Seiten zur Effizienzsteigerung mit ein.

Seminarinhalte

- Grundlagen Customer Relationship Management (CRM)
- Funktionsübersicht und Einsatzgebiete von CRM
- Was ist Kundenorientierung
- Lead Management, Opportunity Management
- Kunden begeistern: Customer Experience Management
- Customer Loyalty & Retention
- Kontakte und Gruppen anlegen und managen
- Verwalten von Notizen und Historien
- Planen von Terminen und Aufgaben
- Erstellen von Serienbriefen und Mailings
- Berichte erstellen
- Verkaufsaktionen planen und durchführen
- Produkte zuweisen

Ihr Nutzen

- Sie können anhand von zahlreichen Praxisbeispielen zwischen den Aufgaben des Marketings und des Vertriebs im Management der Kunden unterscheiden und die Aufgaben einordnen
- Sie können zwischen „Lead“ und „Opportunity“ unterscheiden, also wann ein kalter Kontakt zu einer echten Verkaufschance wird
- Sie erkennen Einsparpotentiale gegenüber der klassischen „Kalt-Akquise“ durch den Vertrieb
- Sie erwerben praktische Fertigkeiten in der Anwendung einer typischen CRM-Software

Zielgruppe

Kfm. Angestellte im Vertrieb bzw. mittlere Führungsebene. Erfahrungsgrad: geübt im Umgang mit kaufmännischen Begriffen, Umgang mit Kunden gewohnt.

Idee 3: Vertriebsmanagement Seminarbeschreibung

Motor jedes Unternehmens ist der Vertrieb. Oft wird aber nur auf Umsatz geschielt, ohne sich Gedanken zu machen „was bringt mir der Kunde?“ In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie den Vertrieb strategisch managen, Ihre Kunden analysieren, den Weg zum Kunden bestimmen, und Ihre Mitarbeiter effizient führen.

Seminarinhalte

- Strategische Vertriebsplanung
- Vertriebssteuerung
- Vertriebscontrolling
- Vertriebsorganisation und Schnittstellen-Management
- Verkäufertypen und Führung
- Strategischer Account Plan
- Techniken der Informationsgewinnung über den Kunden
- Deckungsbeitrag, Marge, Preis & Gewinn
- ABC-Analyse
- SWOT-Analyse
- Kunden-Portfolio
- Jahresgespräch und Jahresrahmenvereinbarung

Ihr Nutzen

- Lernen Sie kompakt und anschaulich die gängigen Analyse- und Planungsmethoden des strategischen Vertriebsmanagements kennen
- Bestimmen Sie Ihre Position beim Kunden
- Erkennen Sie Ihre profitabelsten Kunden
- Am Ende des Seminars sind Sie in der Lage, einen grundtypischen Strategischen Account Plan zu erstellen.

Zielgruppe

Kundenbetreuer und Vertriebsmanager mit Führungsverantwortung oder die sich auf Führungsaufgaben vorbereiten fachlich und /oder disziplinarisch. Erfahrungsgrad: Verkaufsprofi

Idee 4: AEVO-Workshops

Seminaridee

Aufbauend auf dem AEVO-Schein 1 Vertiefung organisatorischer, arbeitsrechtlicher und methodischer Fertigkeiten zur Ausbildung nach BBIG.

Seminarinhalte (z.B.)

- Gestaltung der Ausbildung – Probezeit, Beurteilung, Lernorte
- Welche Methode für welches Lernziel
- Wie erstelle ich einen betrieblichen Ausbildungsplan
- Wie verhalte ich mich bei Auffälligkeiten des Azubi (Erziehung vs. Arbeitsrecht)

Zielgruppe

Absolventen des AdA-Scheins nach AEVO mit konkreter Erfahrung oder Aussicht auf Übernahme von Betreuungstätigkeit

Referenzen-Auswahl (Stand: Januar 2015)

1. Berater

a) Klassische Beratungs- und Interim-Projekte

aa) Längerfristige Einsätze:

- Interim Marketing Manager US-Kreditkartenunternehmen FFM (Referenz diskret)
- Einführung Strategisches Marketing mittelständisches Metallunternehmen GWR HH (Referenz diskret)
- Strategisches Marketing, Positionierung und Vertriebssupport für Hamburger Softwareunternehmen (www.seqcert.de)

ab) Kürzere Projekte:

- Geschäftsfelderweiterung Unternehmen der Reedereibranche (www.foerster-huang.de)
- Workshop Scharbeutz Tourismus
<http://luebecker-bucht-regional.de/de/component/content/article/2-uncategorised/74-haffkrug-tourismusforum-auf-der-suche-nach-einer-besseren-zukunft>
<http://www.presse-meldung-schleswig-holstein.de/scharbeutz-tourismusforum-haffkrug-488/>
- eCommerce-Shop Kunsthandel Timmendorfer Strand (www.kunsthandel-lohmann.de)
- eCommerce-Shop Tabak- und Weinversand Sierksdorf/Ostsee (www.finetimes.de)
- Kommunikationskonzept Wirtschaftsvereinigung Scharbeutz (WVS) <http://www.scharbeutz-ostsee.de/vorstand.html>

b) Existenzgründer- und startup-Beratung

- www.zielsicht.de
- <http://www.wbstraining.de/weiterbildung-in/luebeck/>
- <http://www.wbstraining.de/kiel>

2. Management-Training

- a. Ausbilden von Mittelstandsfachwirten – Schwerpunkt Vertriebsmanagement
<http://www.hanse-college.de/vertrieb-und-verkauf>
- b. Strategisches und Online Marketing
<http://www.ln-akademie.de/akademie/referenten/stefanschubert.html> (Link von 2012)
<http://www.ebam.de/infos/das-ebam-team/referenten-innen/>
www.date-up.com
- c. Moderation, Präsentation, Konzepte, Außenwirkung
<http://www.wbstraining.de/angebote-fuer-firmen-und-berufstaetige/inhouse-trainings/>
- d. Wissensmanagement
<http://www.hanse-college.de/ausbilder-und-dozenten>

3. Mitarbeiterschulung & Change Management

- a. Einführung Kernbankensystem für spanische Großbank mittels Blended Learning (Präsenz & Online)
<http://www.mlconsulting.de/>
- b. Projektmanagement
<http://www.wbstraining.de/angebote-fuer-firmen-und-berufstaetige/inhouse-trainings/>
- c. Datenmigration Versicherungskonzern
<http://www.wbstraining.de/angebote-fuer-firmen-und-berufstaetige/inhouse-trainings/>

4. Behörden-Schulung

- a. Verwaltungslehrgänge für Kommunikation und Management inkl. Mitglied der Prüfungskommission
www.vab-sh.de
- b. Einführung MS Office 2010 Stadtverwaltung Freiburg i.Br.
www.freiburg.de
- c. Einführung MS Office 2010 Bundesamt für Naturschutz
www.bfn.de
- d. Einführung MS Office 2010 Forschungszentrum Jülich
www.fzj.de

5. Konzern-Schulung

- e. Einführung MS Office 2010 MAN Salzgitter
www.man.de

6. Coaching

- f. Coaching Beschäftigungsprojekt
www.TÜV-rheinland.de

Beruflicher Werdegang (Top Down):

Seit 02/10: Unternehmensberater und Trainer für Absatz-Management

- Unter Absatz-Management verstehe ich den Gesamtansatz markt- und kundenorientierter Sichtweisen, von der Produkt- und Programmplanung, über Vertriebsstrukturen und Kanäle bis hin zu Kommunikation, SocialMedia und CRM.
- Schon während meiner beruflichen angestellten Tätigkeit wirkte ich in verschiedensten Branchen und Tätigkeitsfeldern, ob Produktmanagement, Vertrieb/Außendienst/Key Account Management oder strategischem Marketing bis hin zu Leitungsfunktionen.
- Mein Beratungsansatz basiert auf dieser ganzheitlichen Sichtweise.
- Als Dozent und Trainer erarbeite ich mir substantielle neue Erkenntnisse, die ich in meine Beratungsmandate einbaue,
- Meine jüngsten Erfahrungen sind darüber hinaus
 - ein ecommerce-Projekt für einen lokalen Einzelhändler,
 - Vertrieb 2.0 für ein Beratungsunternehmen für EDV-Dienstleistungen rund um IT-Sicherheit in Hamburg,
 - ein Softskills-Coaching für Mitarbeiter einer spanischen Großbank sowie die Datenmigration bei ADMs eines internationalen Versicherungskonzerns
 - eine Partner-Kampagne für einen großen amerikanischen Kreditkarten-Anbieter
 - IT-Trainings für große Unternehmen und Behörden

Detail-Chronologie (Top-Down)

2015

01/2015	Laufendes aus 2014 ff.
02/2015 ff.	Diverse Optionen bestehender Kunden

2014

12/2014	donner & partner Waiblingen - MS Office
12/2014 ff	WBS Betriebliches Management
10-11/2014	TÜV Nord Aachen Coaching
09/2014 ff.	TGM Halle Personalmanagement
08/2014 ff.	WBS Projektmanagement
08/2014 ff.	ComCave HH – Allgemeine VWL & BWL
07/2014 ff:	IT Schulungen MS Office 2010 Bundesbehörden
Seit 06/14:	Mitglied Prüfungskommission Verwaltungsakademie Bordesholm Kommunikation, Moderation, Projekt- und Change Management, Rhetorik
06/2014ff.	IT Schulungen MS Office dt. Großkonzern Fahrzeugbau
05/2014 ff.	Zeit- und Prioritätenmanagement ML Consulting
05/2014	Moderne Marketingtechniken WAK Lübeck
02 – 04/2014	MS-Office 2010-Projekt Freiburg
01/2014 ff.	Rhetorik und Kommunikation ML Consulting
01/14 – aktuell	Projekt Kommunikationsberatung lokale Interessenvertretung Wirtschaft (WVS)

2013

12/12 – 03/13	WBS Business Training – Projekt Datenmigration internationaler Versicherungskonzern
02/13 – 03/13	Interim Marketing Manager Internat. Kreditkartenunternehmen Projekt „Händlerbetreuung“
04/13 - aktuell	EBAM Akademie Berlin / Hamburg – On- und Offline-Marketing, e-commerce, Mobile Marketing, Kundenkommunikation, Sponsoring, AEVO
04/13 & 08/13	date-up Training GmbH Hamburg – On- und Offline-Marketing
04/13 – aktuell	ML Consulting Köln – AdA nach AEVO
06/13	WBS Projektmanagement; Kundenkommunikation
07/2013	Coachings in Moderation, Fremdbild und Konzept
Seit 10/2013	Soft Skills & Management Verwaltungsakademie Bordsesholm
11/13	Prozeßmanagement WBS Training
12/13	Projektmanagement MS Project Taylorix Saarbrücken
12/13	Grundlagen Personalmanagement WBS

2012

01/12 – aktuell	Gründercenter HL und KI – Beratung & Coaching von Kleinunternehmern
01/12 – 03/12	Kreishandwerkerschaft Eutin – Führungskräfte-schulung
03/12 – 10/12	Projekt Mittelstandsberatung GWR HH – Strategisches Marketing Softwarebranche
06/12 – 08/12	Schulung MA spanische Großbank in neuer Kernbankensoftware
08/12 – 05/2013	Projekt Kommunikationsberatung lokale Politik – „Wahl 2013“
10/12 – aktuell	WBS Training – Dozent für <ul style="list-style-type: none">• Marketing & CrossMedia Management• BWL• Projektmanagement• Personalwirtschaft
11/12 – aktuell	WBS Business Training – Einsätze als Privat-Coach <ul style="list-style-type: none">• Präsentationstraining• Moderationstraining• Seminar „Außenwirkung“ – Einzelcoaching• Seminar „Konzepte erstellen“

2010 bis 2011

02/10 – aktuell Zusammenarbeit	Wirtschaftsakademie Lübeck Dozent Allg. BWL; Führung &
03/10	Seminar „Beschaffungsmarketing“ für Kunden GWR HH
04/10 – 06/10	Projekt Mittelstandsberatung Kunde GWR HH – Strategisches Marketing Metallbranche
07/10 – 06/12	Div. Projekte im lokalen Tourismus; Expansionsberatung & Coaching
11/10 – 12/11	Akademie der Lübecker Nachrichten – Seminartrainer „Marketing“
11/10 – 12/10	Kreishandwerkerschaft Eutin – Führungskräftebildung
01/11 – 12/11	HanseCollege Hamburg – Schulung Vertriebsmanager, Ausbildung von Dozenten

11/09 – 01/10: Gezielte Vorbereitung auf freiberufliche Tätigkeit

Angestellte Berufstätigkeit: 1993 – 2009

09/2008 – 10/2009 DRÄGER SAFETY AG & Co KGaA Lübeck

Branche: Sicherheits- und Schutztechnik

Leiter Marketing und Portfoliomanagement Leichter Atemschutz Global

Budget-, Entwicklungs- und Personalverantwortung (6MA)

Geführte Bereiche und Projekte:

- R&D Pipeline Management & Road Map, Produktlebenszyklus, Positionierung
- Produktneueinführungen
- Schnittstelle für Vertriebssupport international
- Marktforschung und Wettbewerberbeobachtung
- Projektleiter Business Development für den asiatischen Markt

Leistungen und Erfolge:

- Straffung des Produktlebenszyklus des Sortiments
- Implementation der Basisinstrumente strategischen Portfoliomanagements
- Umsetzen der Ergebnisse einer Marktstudie in konkrete Geschäftspotentiale
- Erarbeitung eines Konzepts zur Abrundung unseres Arbeitsschutz-Portfolios
- Führungspolitische Erfolge durch die Motivation eines Mitarbeiters zur Übernahme eines bestimmten Produkt-Sonderprojektes für den asiatischen Markt

12/2006 – 07/2008 Kraiburg TPE GmbH & Co KG Waldkraiburg

Branche: Chemische Grundstoffe („TPE-Compounds“) für die Automotive-, Consumer- und Elektronikindustrie

Marketingleiter International

- Budget- und Personalverantwortung (5MA); Kommunikationshoheit für alle Standorte In- und Ausland
- Mitglied im Corporate Core Team zur strategischen Ausrichtung des Produktportfolios

Geführte Bereiche und Projekte:

- Messen, Foren und Symposien
- Online Marketing (Web Site & Produktdatenbank)
- Werbe- und PR-Agentur
- Produktneueinführungen
- Vertriebssupport und absatzanbahnende Maßnahmen
- Marktforschung und Wettbewerberbeobachtung
- Strategische Projekte und Kooperationen

Leistungen und Erfolge:

- Erfolgreiche Durchführung mehrerer Messen (K Messe in Düsseldorf) und Kundenveranstaltungen
- Implementation zahlreicher Basisinstrumente und Institutionen wie z.B. Budgeting und Marketingplan
- Erarbeitung einer internationalen PR-Strategie
- Installation eines wirksamen vertriebsunterstützenden Marketing in Unterscheidung zwischen Marketing-Service und strategischen Aspekten

Branche: Information Technology und Consumer Electronics

In den Positionen:

1. 07/2004 – 11/2006 **Corporate Marketing Manager**

- Teamleitung 8 Mitglieder fachlich (Online, Retail, Brand, PR, Kooperationen)
- Budgeting
- Cross-Media Marketing (z.B. Markenkooperationen (Coca Cola), Kinofilme)
- Messeerfahrung (CeBit, IFA, photokina)
- PR-Projekte

2. parallel: 11/2004 – 04/2006 **Key Account Manager**

CE Versenderkanal (Otto Hamburg, Quelle Nürnberg, Neckermann Frankfurt, Bader Pforzheim)

- Umsatzsteigerung „Strategische Kategorien“ Flachbildschirm und MP3 um ca. 35%
- Aufbau eines funktionierenden Betreuungsdienstes / Marketing Service

3. 01/2003 – 06/2004 **Product Marketing Manager** Camcorder National Abt. Consumer Electronics (CE)

- Marktanteil innerhalb eines Jahres verdoppelt, Absatzziel erreicht
- Basisinstrumente Produktmanagement eingeführt

Leistungen und Erfolge:

- Verdopplung des Marktanteils Camcorder in Deutschland zwischen März 2003 und Februar 2004
- Steigerung des Umsatzes von 2004 auf 2005 um ca. 35% in den strategischen Kategorien „Flachbildschirm und MP3“
- Mitwirkung als Marketing Manager Corporate daran, die Marke Samsung in Deutschland durch gezielt ausgewählte Kooperationen und PR zwischen 2004 und 2006 in den Kategorien „Top of Mind“ um 3,8, und „Unaided Awareness“ um 17,0 Prozentpunkte bekannter zu machen

Branche: Optical Technology und Consumer Electronics

In den Positionen:

1. 01/99 – 12/00 **Area Sales Manager** für Skandinavien, Niederlande und Österreich
 - Umsatzverantwortung ca. 50 Mio EUR
 - Betreuung des gesamten Spektrums des Olympus Consumer Geschäfts (Kameras, Ferngläser, Diktiergeräte)
 - Jährliche Umsatz- und Ertragsplanung sowie Planung und Konzeption operativer lokaler Maßnahmen

2. 01/01 – 12/02 **Product Manager Europe** Kameras und Ferngläser
 - Umsatzverantwortung im dreistelligen Mio-Bereich
 - Ertrags- und Marktanteilsverantwortung
 - Strategische Marketingplanung
 - Produktplanung in Zusammenarbeit mit Global Headquarter Tokyo
 - Konzeption von Einführungen und Promotions, Marktbeobachtung mittels GfK Software
 - Einkaufs-, Absatz- und Bestandsplanung
 - Stellv. Projektleiter zum bereichsübergreifenden „Relaunch Consumer Products Packaging“
 - Projektleiter Kamera für junge Zielgruppen („i snap“)

Leistungen und Erfolge:

- Führung von fünf Ländern zum geplanten Erfolg von ca. 50 Mio EUR als Area Sales Manager Northern Europe
- Durchführung des produktübergreifenden Projekts „Packaging Relaunch Consumer Products“ als Product Manager Europe

01/1995 – 12/1998

Colgate Palmolive AG Hamburg / „Hill's Pet Food Division GmbH“

Branche: FMCG, Body Care, Pet Food

In den Positionen:

1. 01/97 – 12/98: **Category Manager Pet Food**

- Advertising&Promotion Management National in Zusammenarbeit mit Europa-Zentrale in UK
- Budgetplanung und – verantwortung
- Messe-Planung und Organisation

2. 01/95 – ca. 12/96: **Sales Information Assistant**

- Kunden-Datenbanken-Projekte in ACCESS
- Allg. Unterstützung der Vertriebsleitung (Vertriebssteuerung)

Leistungen und Erfolge:

- Einführung eines ACCESS-basierten Kundeninformationssystems
- Planung einer große Branchenmesse (Interzoo Nürnberg)
- Durchführung mehrerer nationaler Promotions
- Erstellen Marketing-Budget

06/1993 – 11/1994

Beiersdorf AG Hamburg

Branche: FMCG, Body Care

- Management Trainee „Absatz“
- Mitarbeit im nationalen Produktmanagement für Hansaplast Pflaster, 8x4 Deodorant
- sowie internationalem Produktmanagement für Nivea Sun Care
- 4-monatiger Außendienst im klassischen LEH (real., EDEKA, minimal, etc.), z.T. eigenständige Gebietsbetreuung

Weitere Lebensstationen:

- Auslandsaufenthalt** a) 08/92 – 11/92 **Renk Corporation** South Carolina / USA
Vertrieb von Investitionsgütern
b) Regelmäßige Auslandsreisen zu Meetings & Besprechungen in allen beruflichen Stationen
- Studium & Schule** 11/86 – 12/92 Universität Augsburg
Diplom Oeconom Univ. Wirtschaftswissenschaften
Schwerpunkt Wettbewerbstheorie und –recht, Industrieökonomik, Marketing, Bürgerliches Recht

05/85 Abitur Ludwigsgymnasium München
- Fremdsprachen:** **Englisch** verhandlungssicher
Französisch verhandlungssicher
Italienisch Zusatzqualifikation Universität
Spanisch Grundkenntnisse
- IT:** MS Office; div. SAP Anwender & interne Umsatzdaten-Systeme; Marktdaten-Tools; MS Project, SAGE ACT! CRM, STRATO WebShop, Vertriebsportal-Environment für Finanzbranche
- Fach- und Methodenkompetenzen:**
- ausgewählt: Zertifizierter Dozent Erwachsenenbildung
Führungskräfteentwicklung
Div. Marketing-Management; Fach- und Methoden-knowhow
Online Marketing; Projektmanagement
- Privat:** Vorsitzender Förderverein & Elternbeirat Schule; DLRG Schwimmen

Übersicht der beruflichen Qualifikationen

A. Formale Qualifikationen

1. Abitur Ludwigsgymnasium München Mai 1985
2. Diplom Wirtschaftswissenschaften Universität Augsburg Sommer 1992
3. AdA-Schein nach IHK-AEVO (Ausbildung der Ausbilder) Elmshorn 12/09

B. Trainings, Seminare & Fortbildungen

EDV

4. MS Office (inkl. MS Project) laufend durch Schulung und Praxis
5. SAP R3, Interne Management-Informationssysteme, Lotus Notes etc. durch Schulung und Praxis
6. SAGE CRM System Januar 2011
7. MS Project FHM Hannover Juni 2012

Fachkompetenz

8. Marketingkommunikation Beiersdorf AG Hamburg November 1994
9. PromoPower! ColgatePalmolive Hamburg Oktober 1996
10. Fa. „I.C.A.R.O.S.“ Verkaufsseminar für HILLS Deutschland Hamburg 1997/1998
11. Fa. „IME“ Presse- und Öffentlichkeitsarbeit Göttingen September 2002
12. „EMC“ Marketing-Fallstudien Samsung London/Paris 2004 – 2006
13. Fa. „EMBIS“ Suchmaschinen-Marketing Hallbergmoos/Obb. April 2008
14. Fa. „Neue Impulse“ Existenzgründung / Allg. BWL für KMU Lübeck September 2009
15. Ausbildung von Mittelstandsfachwirten in strategischem M&V seit Jan 2011
16. Ausbildung von Dozenten Erwachsenenbildung Mai 2011
17. Trainer Certificate ML Consulting Juni 2011

Methodenkompetenz

18. Präsentationstechniken Beiersdorf AG Hamburg August 1994
19. Mehr Verkaufen am Telefon Fa. „NRT“ Göttingen Oktober 1998
20. Modernes Projektmanagement FH Hamburg März 2000
21. Zeitmanagement Fa. „Lucas Consulting“ Hamburg Februar 2002
22. „BEST II“ Problemlösungsmanagement Lübeck Januar 2009
23. Customer Process Monitoring (CPM) Lübeck Juni 2009

Sozialkompetenz

24. Konfliktmanagement Beiersdorf AG Hamburg Oktober 1993
25. Einfluß individueller Verhaltensweisen / Geist & Gefühl LPT Productions/LizPhilo & Associates UK 1998

C. Führungskräfteentwicklung

26. Excellence in Leadership Schwalbach Mai – November 2005
27. Wirksame Führung nach MALIK Waldkraiburg 2007/2008
28. Fa. „DETEGO“ Das Mitarbeitergespräch Lübeck Januar 2009
29. Fa. „PROFIL M“ Leadership Excellence Lübeck April 2009
30. Prof. Dr. Volker Stief Arbeitsrecht für Führungskräfte Lübeck Mai 2009

D. Sprachen

31. Englisch / Französisch Abitur
32. Italienisch Universität 1989/1990
33. Business Englisch Universität 1986 – 1990
34. Spanisch VHS 4 Semester (ohne Nachweis)