



LEBENS LAUF

Geboren 23.09.1970 in Walsrode
Nationalität deutsch
Familienstand verheiratet, fünf Kinder



Profil

Erfahrungen:

- Entwicklung von nationalen Bildungsprojekten, Fördermittelakquise und Networking
- Aufbau von neuen Märkten, operative und strategische Leitung
- Projektmanagement/Führung

Sprachen:

- Englisch, Spanisch, Deutsch: Niveau Muttersprache C2++ incl. nativem Akzenten
- Portugiesisch: C1
- Französisch, Niederländisch: B2
- Türkisch, Polnisch A1-A2

Branchen:

Bildung, Logistik, Metallbau, Dienstleistungen, Baugewerbe, Immobilien, Beratung, u.a.

Persönlich:

Kundenorientiert, technisch affin, professionelles eigenverantwortliches Auftreten, hohe Lernbereitschaft, Umgang mit B2B Geschäften, Presse und Fernsehen, Ämtern, Verwaltungen, Behörden, flexibler Wechsel von Büro vor Ort, Homeoffice Deutschland/Europa/Amerika

Studium und Schule

Diplom Wirtschaftsingenieur an der FH Ostfriesland, Abschlussnote: 2 Oktober 1993 - April 1998
Schulabschluss: Abitur am Gymnasium Walsrode 1991

Beruflicher Werdegang

Area Sales Manager Amerika & Spanien/Gebietsleiter Norddeutschland bei LD-Didactic GmbH, Hürth bei Köln: Juli 2015 – heute

Das Unternehmen: Die LD Didactic GmbH, www.ld-didactic.de, hat Ihren Beginn in 1850 und ist ein Unternehmen welches komplexe Laborausstattungen und digitale Lösungen für den Bereich der Naturwissenschaften und dem Ingenieurwesen anbietet.

Aufgaben: Meine Verantwortung besteht darin, mein Einzugsgebiet projektbezogen auszubauen. Dies beinhaltet die Neukundenakquise (Händler, Berufsschulen, Ministerien, etc.), die Begleitung der Lehrer beim Eintritt ins digitale Zeitalter, bei Messe- und Presseauftritten, die Erstellung von Schulungs- und Weiterbildungsunterlagen sowie das Training der Vertragspartner/Lehrergruppen.

Erfolge:

Umsatzsteigerung der Exportquote in meinem Gebiet um 3,5% von 2017 auf 2020, sowie die Akquise des größten Weiterbildungsprojektes in 2018 in der Geschichte der LD Didactic GmbH (aus Mittelamerika).

Consultant bei der Megatransp S.R.L., Lima, Peru

Februar 2014 bis Juni 2015

Das Unternehmen: Die Megatransp S.R.L ist ein Transportunternehmen, Ein Familienunternehmen mit 40 jähriger Firmengeschichte und ca. 20 Angestellten, darunter Fahrer, Bürokräfte und Lagerarbeiter.

Aufgaben: Beratung in den Bereichen: Debitorenmanagement, Import/Export, Geschäftsfelderweiterung, Immobilienmanagement, Entwicklung und Ausarbeitung von Unternehmensstrategien, Personalakquise

Area Sales Manager bei der SBS Kühltechnik GmbH, Melle;

März 2012 – Januar 2014

Das Unternehmen: Die SBS Kühltechnik GmbH, www.sbs-kt.de, ist seit 1997 ein anerkannter Partner für die Entwicklung und Produktion innovativer Kühl- und Tiefkühlzellen, Temperatur- und Klimazellen sowie individueller Sonderzellen aus den Bereichen Industrie, Gastronomie, Lebensmittelhandel sowie weiteren zahlreichen Spezialbranchen.

Aufgaben: Meine Verantwortung lag darin, den Exportmarkt auszubauen. Dies beinhaltete die Neukundenakquise (Handelsagenturen, Objekteinrichter, Verbände), die Unterstützung der Geschäftspartner bei Messe- und Presseauftritten, die Erstellung von Verkaufsunterlagen in verschiedenen Sprachen und das Training der internationalen Vertragspartner über die Produktpalette.

Erfolge: Umsatzsteigerung der Exportquote (außer CH) um 35% von 2012 bis 2013, die Neuakquise von Distributoren in Westeuropa und das Reaktivieren von Distributoren und Großkunden weltweit.

Verkaufsleiter bei der Jürgen Emptmeyer GmbH, Bad Essen,

März 2007 – Februar 2012

Das Unternehmen: Die Jürgen Emptmeyer GmbH, www.emptmeyer.de, ist ein mittelständisches Unternehmen, das Aufhängevorrichtungen für die industrielle Lackierung konzipiert und produziert, sowie mit umfangreichem Zubehör handelt. Hierbei handelt es sich um Investitionsgüter genauso wie um Konsumgüter.

Aufgaben: Als Vertriebsleiter hatte ich eine Personalverantwortung über 8 Personen und über den Ausbau des Exportgeschäftes: Marktforschung, die Erstellung und Umsetzung von Marketingstrategien mit anschließender Neukundengewinnung u.a. durch internationale Messepräsenz. Zu meinen Verantwortungen gehörte es auch, Schulungsinhalte zu erstellen und Schulungen bei Geschäftspartnern durchzuführen.

Erfolge: Eine Umsatzsteigerung der Exportquote von 5% auf 20%.

Verkaufsleiter bei der Sun-Invest Properties, Ltd., Alanya, Türkei

Mai 2003 – Februar 2007

Das Unternehmen: Die Firma Sun-Invest, www.sun-invest.com, ist ein Bauträger von Villen, Ferien- und Investmentimmobilien, welche überwiegend an Kunden aus Skandinavien, Großbritannien, Deutschland, Niederlande und der Schweiz verkauft werden.

Aufgaben: Als Vertriebsleiter hatte ich in dem Vertriebsteam eine Personalverantwortung von 6 Personen. Hauptaufgaben waren die Neukundengewinnung und Betreuung von Key-Accounts, das Projektmanagement, die Vorbereitung der Übergabe nach Neubau und der After Sales Service

Geschäftsführer der Grube Bauorganisation GmbH, Walsrode

Februar 2001 – April 2003

Das Unternehmen: Die Hauptaufgabe der Grube Bauorganisation GmbH war die Asbestsanierung nach TRGS 519 mit überwiegender Tätigkeit für öffentliche Auftraggeber.

Aufgaben: Als Geschäftsführer der GmbH waren meine Allrounder Fähigkeiten erfragt, um das Personal zu akquirieren, auszubilden und entsprechend die Baustellen zu koordinieren und die sachgerechte Ausführung der Arbeiten zu kontrollieren. Auftragsakquise und Auftragsabwicklung.

Erfolge: Als Quereinsteiger und „Newcomer“ in der Baubranche gelang mir die anstandslose Koordination und Ausführung zeitgleicher Baustellen an den verschiedensten Standorten in Deutschland.

Assistant Manager bei der Enterprise Autovermietung, Frankfurt a.M.

Oktober 1999 – Januar 2001

Das Unternehmen: Mit 160 Niederlassungen hat die Enterprise Autovermietung, www.enterprise.de, mittlerweile ein deutschlandweites Netzwerk; agiert vorrangig im Autoersatzgeschäft mit Versicherungen und Werkstätten.

Aufgaben: Großkunden- und Personalakquise, Standortauswahl für die neuen Büros, Training und Ausbildung

Erfolge: Innerhalb eines Jahres haben wir fünf Büros im Raum Frankfurt eröffnet.

Management Trainee bei der Enterprise Rent-A-Car, Hartford, USA

Mai 1998 – September 1999

Das Unternehmen: Mit 7.000 Standorten und 68.000 Mitarbeiter weltweit zählt die Enterprise Rent-A-Car, www.erc.com, zu den Top 10 der größten Autovermietungen weltweit.

Aufgaben: Das Geschäftsgebaren lernen und den amerikanischen Kundengedanken nach Deutschland zu bringen, um dort das Geschäft von „Null an“ aufzubauen.

Erfolge: 18 monatiges Management Trainee Programm auf 7 Monate verkürzt.