



Projekte (Auszug)

CSO & Leitung Vertrieb/Programme im Transformationsprojekt Automotive-Zulieferer

(1 Jahr, 2 Monate | ad interim)

Key Account Manager für Marktentwicklung Kunststoffverarbeitung Automotive

(9 Monate | ad interim)

Restrukturierung & Vertriebsleitung Kunststoffverarbeitung Tier 2

(1 Jahr, 6 Monate | ad interim)

Vertriebs- & Projektsteuerung in Restrukturierungs-/Insolvenzphase

(1 Jahr, 3 Monate | ad interim)

Bereichsleitung Vertrieb & Projektmanagement Emissionssysteme

(2 Jahre, 7 Monate | ad interim)

Vertriebsleitung & Projektmanagement Kunststoff Tier 2 (Prokurist)

(6 Monate | ad interim)

Projekte (Auszug)

Senior Projektleitung Frontend-Montage Mercedes Benz

(1 Jahr, 6 Monate | Festanstellung)

Geschäftsbereichsleitung Cockpit / Standortleitung Nürnberg & Delbrück

(1 Jahr, 11 Monate | Festanstellung)

Vertriebsleitung Robotics-Kabelsysteme Automotiveanlagenbau

(1 Jahr, 2 Monate | Festanstellung)

Gesamtvertriebsleitung OEM + IAM Connectivity-Systeme

(2 Jahre, 11 Monate | Festanstellung)

Leitung Customer Unit BMW Interieur-Systeme

(6 Jahre, 7 Monate | Festanstellung)

Program Manager BMW Z4 / VW Polo Instrumententafel

(6 Jahre, 6 Monate | Festanstellung)

Vertrieb & Projektmanagement thermoplastische Komponenten Möbelindustrie

(1 Jahr, 8 Monate | Festanstellung)

Methodenkompetenz

- Kommunikation nach innen & außen
- Verhandeln mit Ergebnis
- Optimierung & Restrukturierung
- Reorganisation & Koordination
- Führen & Program Management
- Strukturen & Förderung

Fachkompetenz

- Technologie & Prozesse
- Materialien & Verarbeitung
- Entwicklung & Innovation
- Strategie & Neue Märkte

EDV Kenntnisse

- MS-Office Paket
- Salesforce
- SAP-PS

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (verhandlungssicher)

Zertifikate

- Automotive Software Project Manager (Zertifikat)
- Kommunikations- & Konflikt-Management
- „Sales & Negotiation within automotive Industry“ (Zertifikat)
- Präsentationsmanagement

Projekterfahrungen

(CSO) Geschäftsführung

Bereich Vertrieb & Programs

- Übernahme von Verantwortung als Mitglied der Geschäftsleitung / Organfunktion / Teamwork
- Neustrukturierung des Geschäftsbereiches Vertrieb/Strategieprojekt Vertrieb
- Übernahme Projektleitung Vertrieb, Arbeitsvorbereitung & Projektmanagement
- Steuerung des Projekts Key Account (Daimler Truck, Boysen, Purem)
- Konzeption und Umsetzung von Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
- Sicherstellen der operativen Vertriebsaufgaben
- Projektführung und Kommunikation: Transformation von autokratischer zur kooperativer Führungsstil sicherstellen
- Nachkalkulation von Kundenaufträgen, durchführen von Preisanpassungen, Losgrößen
- Frozen-Zone mit Kunden
- Planung und Umsetzung von Maßnahmen aus den Horváth Sales Strategie Prozess
- Übernahme der Klärung von Eskalationsthemen aus dem Kunden- und Teamumfeld

Key Account Manager New Markets

- Business Development Neue Kunden, Neue Märkte
- Sparringspartner gegenüber CEO/Vertriebsleiter
- Fokussierung/ Optimierung Marktauftritt PPT
- Herausarbeiten USPs, SWOT Analysen...

Vertriebsleitung (Head of Sales)

- Restrukturierung Vertriebs-/ Programmanagement Einheit
- Neuetablierung von „Time to Market Struktur & Kultur“
- Neuaufsetzung des RFQ-Prozesses und Folgemaßnahmen
- Beziehungsmanagement zu A-Kunden neu installiert
- Eskalationsmanagement
- Verdreifachung von A-Kunden Anfragen
- Gewinnung neuer Tier 1 Kunden
- Kostenverantwortung für Vertriebs-/Programm Management
- Mitarbeiterführung: hier 8 MA.

Experte Vertrieb & Restrukturierung

- Vertriebliche & technische Kommunikation während Restrukturierungs-/ Insolvenzphase
- Belastbare Kommunikation in kritischen Projektphasen
- Lieferantenstanding während Sanierungsphase (Einkauf, Riskmanagement VW, Audi Győr, VW Components Group)
- Personalmotivation und durchgreifende geradlinige Kommunikation in schwieriger Umbauphase
- Operatives Angebotsmanagement, Verhandlungsmanagement

Bereichsleitung Vertrieb & Projektmanagement

- Führung & Weiterentwicklung einer Vertriebs-/ PL.- Abteilung
- Führen & Unterstützen der Mitarbeiter bei schwierigen Kundengesprächen und Projektsituationen.
- Erfolgreiches Nachverhandeln (Claim Management)

bei A-Kunden

- Unterstützung bei On-/ Offboarding Prozessen
- Mitarbeiterführung-Recruiting, hier ca. 10 MA.

Leitung Vertriebsmanagement (Prokurist)

- Ziel: Akquise auf OEM-Ebene
- Synchronisierung und Umbau von Vertriebsorganisation
- Mitarbeiterführung: hier ca. 10 MA.
- Übernahme von Projektmanagement Leitung
- Aufgrund innerbetrieblicher volatiler Veränderungen (massive Anlaufprobleme bei 85% der Projekte) wurde die Position kurzfristig aufgelöst und Fokus verlegt

Senior Projektleiter Frontend

- JIT Frontend Montage, Belieferung vormandaterter Teile
- Interdisziplinäres Program Management
- P&L.- Verantwortung während Entwicklungsphase
- Änderungsmanagement (Vertriebliche Nachforderung)
- Fokus auf geplante Inhouse Spritzgussfertigung (AGS)
- Kosten-/ Termin-/ Qualitätskontrolle
- Kunde: Mercedes Benz (Standorte: Ungarn, D, Mexiko)

Geschäftsbereichsleiter Cockpit

- Geschäftsneuentwicklung & Kaltakquise bei OEMs: BMW/VW/Audi/Daimler/Skoda
- Produktgruppen: Infotainment Lösungen, Wireless Charging Lösungen, Steuerboxen etc. (Wettbewerb zu Bury)
- Standortltg 2 Bereiche (Nürnberg/Delbrück); ca. 50 Mio. €

Hauptabteilungsleiter Kundencenter B2B

- Vertrieb von Roboterausrüstung „Dresspacks-Materialzuführungen“
- Kunden: Automotivewerke: BMW /VW Gruppe
- CBD-Aspekte in Ausrüstungssegment eingeführt
- Vertriebsinnendienst: Effizienzsteigerung, Anfragedurchlauf
- Service- u. Produkttechnik (Straffung & Standardisierung)
- Vertriebsaußendienst: A-Kundenbesuche: Audi/BMW/VW

Vertriebsgesamtleitung OEM + IAM

- Geschäftsentwicklung Erstausrüstung/ Kaltakquise bei OEM' s
- Erfolgreicher Einstieg als OEM Line Fitting Lieferant bei BMW, Audi; Daimler
- Anschließen von SPICE Level 2/3.
- Begleitung von Werksfreigaben VDA 3.2 BMW, VW, Mercedes
- Parallele Übernahme des Aftermarket Distributions-Vertriebs Connectivity Lösungen Steuerboxen, Mobilfunklösungen
- Kunden: OEMs
- OES: VW/ BMW/ Audi Zubehör
- Aftermarket: Bosch, Stahlgruber Gruppe etc.
- Fachliche Personalführung: ca. 22 MA. / Umsatz: ca. 70 Mio.€

Customer Unit Leitung BMW Group

- Vertriebsleitung in USA für BMW
- Nachtschichtbesprechungen mit Einkauf BMW(Teilemangel)
- Reporting nach D.
- Deutliche Verbesserung von Kundenbeziehung erreicht
- 200 Mio. US \$ Umsatz; 400 Artikelnummer
- Massives Änderungsmanagement X5/Z3 durchsetzen (100 Änderungen/ 6 Monaten)

Program Manager Instrumentenschalttafel BMW E85 / Z4

Germany Munich FIZ/ South Carolina

- Verlagerung von Entwicklungsprojekt (CAD-Level) von Frankreich nach Deutschland (Kundenüberzeugung und kurzfristige Implementierung); Resident Funktion (FIZ)
- Kurzfristige SE-Meeting & Einkauf Eskalationsmeetings eingeführt.
- P&L. Entwicklungsumsatzverantwortung: Ca. 35 Mio.€.
- Interdisziplinäre Verantwortung (Erlöse, Kosten, Technik, Qualität, Verlagerung, Anlaufmanagement)
- Änderungsmanagement (Vertriebliche Nachforderungen)
- Monatliche Pilothallentermin in USA (Bauteilestand) mit Top Management Einkauf / Werk.
- Projektverlagerung von 50 Werkzeugen, z T. mit Schwerlast-Flugzeug organisiert, Beschleunigung d. Anlaufs in USA.
- Führung von interdisziplinären Projektteam: Ca. 18 MA.

Kundenmanager USA BMW Group

- Vertriebsleitung in USA für BMW
- Nachtschichtbesprechungen mit Einkauf BMW(Teilemangel)
- Reporting nach D.
- Deutliche Verbesserung von Kundenbeziehung erreicht
- 200 Mio. US \$ Umsatz; 400 Artikelnummer
- Massives Änderungsmanagement X5/Z3 durchsetzen (100 Änderungen/ 6 Monaten

Program Manager Volkswagen Group

- Interdisziplinäre Entwicklungs-/ Vertriebsverantwortung für 3 Instrumentenschalttafeln/ Konsolen Polo (P & L.)
- Entwicklung von ca. 70 Artikelnummern
- Persönliche Angebotsführung/Verhandlung (HQ-Wob.) von ca. 450 Änderungen, SOP-Verschiebung neutral!
- Validierung und Verlagerung von Airbagsystem und Airbagschußanlage nach Spanien.
- Hauptansprechpartner während Verlagerung und Anlauf 6 Monate nach SOP, ca. 1,3 Jahre Aufenthalt in Spanien u. Slowakei
- Führung von interdisziplinären Projektteam: Ca. 15 MA.

Vertriebsbeauftragter Werke & Cockpitmontage (SAS) VW

- Standorte: Peine, Wolfsburg, Valencia, Barcelona
- Nachforderungen durchsetzen und „offene Kosten“ verhandeln
- Neuaufbau und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen

Kunststoff Verarbeiter, Möbelzulieferer, thermoplastische Bauteile

Vertriebsingenieur/Assistent der Geschäftsführung

- Bestandskundenbesuche
- Neutechnologien vorstellen
- Neukunden Akquise