

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)
Egerstraße 25 a
26127 Oldenburg
Telefon 04 41 – 8 00 16 83
Mobil 01 51 – 56 54 41 88
matthiasheinemann@gmx.net

"Wenn Du nicht genau weißt, wo Du hin willst,
brauchst Du Dich nicht zu wundern,
wenn Du ganz woanders ankommst."
(Jürgen Bock) **Prinzip**

Meine Bewerbungsunterlagen für **Sie**

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)
Egerstraße 25 a
26127 Oldenburg
Telefon 04 41 – 8 00 16 83
Mobil 01 51 – 56 54 41 88
matthiasheinemann@gmx.net



28.01.1964 **Geburtsdatum**

Düsseldorf **Geburtsort**

verheiratet **Familienstand**

Deutscher **Nationalität**

Regional Sales Manager **Position**
BeNeLux, Deutschland Mitte und Nord, Irland,
Osteuropa, Skandinavien, UK

Advanced Graphite Materials **Produkte**
Mechanisch bearbeitete Bauteile aus Graphitwerkstoffen
für den Einsatz in der Herstellung und Verarbeitung
von Werkstoffen im Hochtemperaturbereich

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)
Egerstraße 25 a
26127 Oldenburg
Telefon 04 41 – 8 00 16 83
Mobil 01 51 – 56 54 41 88
matthiasheinemann@gmx.net

Regional-Vertriebsleiter oder vergleichbar

Perspektive

unternehmerisches Denken
interne und externe Souveränität
Kundenorientierung
Eigeninitiative
Erfolgswillen
Kontaktfreudigkeit
Hartnäckigkeit
Teamfähigkeit

Profil

Strategieentwicklung und –umsetzung
Internationale Vertragsverhandlungen
Internationale Reisetätigkeit
Key Account Betreuung
Personalverantwortung
Neukundenakquisition

Potential

Branchen: Automobil- und –zulieferindustrie
Hochtemperaturanwendungen
Maschinen- und Anlagenbau
Luft- und Raumfahrtindustrie
Gas- und Flüssigfiltration
Chemische Industrie
Graphitverarbeitung
Quarzglasindustrie
Metallverarbeitung
Halbleiterindustrie
Gießereiindustrie
Industrieofenbau
Keramikindustrie
Fliesenindustrie
Glasveredelung
Antriebstechnik
Fördertechnik

Ehrenamt Forum St. Peter
Reisen, Rad, Literatur, Segeln

Privat

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)

Curriculum Vitae Berufserfahrung

Advanced Graphite Materials Italy s.r.l.
und GrafTech Germany GmbH
Malonno (IT), Ratingen und Oldenburg
Mechanisch bearbeitete Bauteile aus Graphitwerkstoffen

seit 06.2016

Regional Sales Manager
BeNeLux, Deutschland Mitte und Nord, Irland,
Osteuropa, Skandinavien, UK
Verantwortung: Umsätze, Deckungsbeiträge, Kosten
Sicherung /Ausbau Marktposition
Key-Account-Management
Systematische Neukundenakquisition
Einsatz von Marketing-Instrumenten
Operative Zusammenarbeit mit dem Werk in Italien
Disziplinarische Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung IT / USA

Norddeutsche Seekabelwerke GmbH
Nordenham
Kunststoff- und Umwelttechnik

01.2001 – 05.2016

Vertriebsleiter Kunststoff-Extrusion
Personalführung: bis zu 18 Mitarbeiter
Bereiche: Vertrieb, Auftragsabwicklung
bis zu 5 eigenständige Produktbereiche
Verantwortung: Umsatzvolumen, Erträge, Kostenstellen
Steuerung: SMARTe Ziele, balanced scorecard
STEP und SWOT Analysen, Marketing Mix
Markterschließungsstrategien und –umsetzung
Produktfamilien-Entwicklungen
turn-around Projekterfahrung
Komplexitätsreduktion
Einführung Vertriebs-Controlling
Key-Account Betreuung
Systematische Neukundenakquisition

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)

Hüppe Form Rauntrennsysteme GmbH **07.1999 – 12.2000**
Oldenburg
Mobile Trennwandsysteme zur flexiblen Raumaufteilung

Exportleiter
Personalführung: 3 Mitarbeiter
Verantwortung: Umsätze, Deckungsbeiträge, Kostenstelle
Sicherung /Ausbau Marktposition
Erschließung neuer Märkte in Osteuropa
Selektion, vertragliche Bindung von Distributoren
Betreuung: Architekten, Planer, Generalunternehmer
und Bauherren
Definition Preisstrategie, Rabattstruktur
Schulungen für Distributoren und Lizenznehmer

ttp GmbH und Brüggemann Frisoplast GmbH **11.1995 – 06.1999**
Papenburg
Kunststoff-Profilextrusion

Area-Sales-Manager Norddeutschland, Skandinavien,
Großbritannien, Irland
Absatz- und Umsatzverantwortung
Bearbeitung neuer Märkte
Betreuung der Mehrheit aller Key Accounts
operative Steuerung des Innendienstes

Rackwitz Aluminium GmbH **09.1994 – 10.1995**
Rackwitz
Aluminium-Strangpreßprofile

Vertriebsbereichsleiter weiterverarbeitete Profile
Umsatz-, Ertragsverantwortung
Konzept für Weiterverarbeitung von Aluminiumprofilen:
Erhöhung Wertschöpfung
Erstellung Marketing-/Vertriebskonzeption
Bedarfsermittlung
Key Account Betreuung mit dem Außendienst
Steuerung Außen-/ Innendienst
Auswahl Subunternehmer

AMAG ALUTEAM Extrusion Aktiengesellschaft **09.1991 – 08.1994**
Mayen
Aluminium-Strangpressprofile

Regional-Vertriebsleiter für Norddeutschland
Umsatzverantwortung
Kundenbetreuung, Neukundenakquisition
Bindeglied Kunde ↔ internationale Produktionswerke
Vertriebs-Trainee **11.1989 – 08.1991**

Matthias Heinemann
Dipl. Betriebswirt (FH)

Curriculum Vitae Ausbildung

Fachhochschule in Augsburg **10.1985 – 09.1989**
Studienschwerpunkt: Marketing
Studienabschluss: Diplom-Betriebswirt (FH)
Abschlussnote 1.9

Zahnradfabrik Renk AG, Augsburg **09.1983 – 07.1985**
Ausbildung: Industriekaufmann

Fachoberschule in Augsburg **09.1981 – 07.1983**
Schulabschluss: Allg. Fachhochschulreife

Zusatzqualifikationen

Strategic/Conceptual Selling (Miller Heiman) **Management**
Zielgerichtete Mitarbeitergespräche
Achieving Total Quality Performance
Management by objectives, Managementtechniken
Problemlösungstechniken
Verhandlungsführung, Argumentationstechnik
Effektives Teamselling
Kommunikation und Moderation, Rhetorik
Verkaufstraining (Außendienst)

SAP R/3 **IT**
CRM: Salesforce, Dynamics, Pivotal
Windows 365

Englisch: verhandlungssicher **Fremdsprachen**
Französisch: fließend
Niederländisch, Spanisch: Grundkenntnisse



26. Oktober 2020