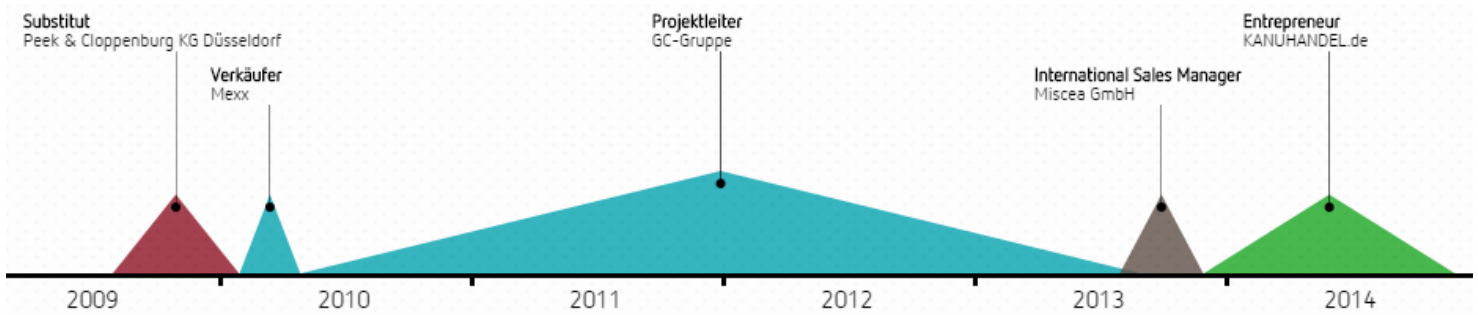


BERUFSERFAHRUNG



10/2014 – heute

berufliche Neuorientierung

Agentur für Arbeit Dessau-Wittenberg

12/2013 – 10/2014

Entrepreneurship

KANUHANDEL.de

Personalverantwortung: Fachlich und disziplinarisch

Teamgröße: 4 Personen

Budget-Verantwortung: 50.000 EUR

Umsatz-Verantwortung: 150.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

KANUHANDEL.de war ein Projekt zum Aufbau eines Großhandels für Wassersport. Durch ein sehr flaches Marktumfeld und hervorragende Vorverträge, hätte ein einfacher und erfolgreicher Markteintritt mit hoher Rendite verwirklicht werden können, Leider konnten keine Kapitalgeber für das notwendige Investitionsvolumen gefunden werden. Als Gründer war ich zuständig für die komplette Unternehmensentwicklung.

Projekte:

Unternehmensgründung, Einkauf, Verkauf, HR

08/2013 – 11/2013

International Sales Manager

Miscea GmbH

Personalverantwortung: Fachlich und disziplinarisch

Teamgröße: 42 Personen

Budget-Verantwortung: 1.000.000 EUR

Umsatz-Verantwortung: 5.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

Die Miscea GmbH ist ein Hersteller von innovativen Waschtischarmaturen. Als International Sales Manager leitete ich operative Kontrolle eines Vertriebsteams von 42 Mitarbeitern in 12 Ländern. Kündigung aufgrund der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens (Insolvenz/Umstrukturierung ab 12/2013).

Projekte:

Expansion

08/2012 – 11/2013

Vertriebsaufbau Ost (Polen, Österreich) und Steuerung in einer kombinierten Brückenkopf und Wasserfallstrategie. Kaltakquise von nationalen Vertriebsmultiplikatoren, Konzeptionierung einer Markteintrittsstrategie, Personalbeschaffung für Zielmärkte.

Ziel: Erschließung neuer Märkte

Ergebnis: Eingestellt

05/2010 – 08/2013

Projektmanager

Bär & Ollenroth KG / GC-Gruppe Holding

Personalverantwortung: Fachlich

Teamgröße: max. 20 Personen

Budget-Verantwortung: 500.000 EUR

Umsatz-Verantwortung: 20.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

Die GC-Gruppe ist ein Verbund von mehr als 120 mittelständischen Fachhändlern aus den Bereichen SHK-, Tiefbau-, Elektro-, Dach-, und Industrietechnik. Eingestellt als Vertriebsmitarbeiter Tiefbau. Konnte ich durch viel Engagement und Glück, sowie die Verkettung glücklicher Umstände, schnell aufsteigen. Ab Oktober 2010 wurde ich als Leiter von E-Business Projekten, mitwechselnden Teams von bis zu 20 hochqualifizierten Mitarbeitern, in der Holding der GC-Gruppe eingesetzt. In diesem Zeitraum absolvierte ich auch mein Studium Fachrichtung Handel. Nach dem Weggang des Mentors Martin Voitke und daraus folgender Umstrukturierung des Bereichs sowie aufgebaute persönlicher Differenzen, konnte man sich nicht auf eine äquivalente Position einigen.

Projekte:

Human Resources

02/2012 – 07/2013

Strukturelle Reorganisation des Bereiches E-Business.
Strategische Neuausrichtung des Bereiches. LEAN-
Management, Planung und Durchführung von
Personalanalysen, Personalgesprächen. Die Umsetzung
erfolgte in Kooperation mit den regionalen Geschäftsführern
und den Fachabteilungen Recht, Mitarbeiterschulung.

Ziel: Effizienzsteigerung der personellen Ressourcen

Ergebnis: Abgebrochen

E-Procurement

08/2011 – 07/2013

Aufbau eines geschlossenen B2B-Marktplatzes mit
modularen, webbasierten E-Procurement-Lösungen.
Machbarkeitsstudien, Rentabilitätsvorschauen, Erstellung
eines Anforderungskatalogs, Einkauf, Steuerung externer
Dienstleister, Implementierung in vorhandene
Warenwirtschaftssysteme, Testing.

Die Umsetzung erfolgte in Kooperation mit den
Fachbereichen:

WWS/Programmierung, Key Account Management, Recht,
Zentraler Einkauf und externen Dienstleistern.

Ziel: Bindung von Key Kunden, Neues Profit Center

Ergebnis: Erfolgreiche Testphase, Zurückgestellt.

Marketing

11/2011 – 09/2012

Erstellung eines Leitfadens für 40.000 Mitarbeiter zum
Thema E-Business/ Zukunft des E-Business bei GC im Verkauf.
Strategische Entwicklung und Redaktionelle Leitung. Die
Umsetzung erfolgte in Kooperation mit dem Fachbereich
Marketing und externen Dienstleistern.

Ziel: E-Business Fibel für den GC-Mitarbeiter

Ergebnis: Signifikante Steigerung der E-Business
Akzeptanz im Vertrieb, 8% Anstieg der Online
Umsätze bei Kleinkunden.

M-Commerce

11/2011 – 09/2012

Einführung einer App zur Abwicklung von Bestellungen und
Vorgangsverfolgung. Die Umsetzung erfolgte in Kooperation
mit dem Fachbereichen Marketing, WWS/Programmierung,
Recht und externen Dienstleistern.

Ziel: Umsatzsteigerung
Ergebnis: Umsatzsteigerung um 16% zum Vorjahr.

E-Commerce

10/2019 – 04/2012

Überregionale Betreuung und Relaunch eines geschlossenen Onlineshops für Baubedarf mit 122.000 aktiven Kunden.. Die Umsetzung erfolgte in Kooperation mit dem Fachbereichen Marketing, WWS/Programmierung, Recht und externen Dienstleistern.

Ziel: Umsatzsteigerung, Innovation, Kostensenkung
Ergebnis: Umsatzsteigerung um 22% zum Vorjahr.
Wegweisende Innovationen im Bereich
Kostensenkung im Millionenbereich

2/2010 – 4/2010

Verkäufer (Teilzeit)

MEXX - Retail Brand Ger. GmbH

Personalverantwortung: Keine
Teamgröße: 6
Budget-Verantwortung: Keine
Umsatz-Verantwortung: Keine

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

Mexx ist eine Livestyle-Modemarke. Als Verkäufer lagen meine Aufgaben in Stilberatung, Verkauf und in der Warenpräsentation. In dieser Zeit absolvierte ich einen Sprachkurs für Business English mit TELC-Zertifikat.

08/2009 – 1/2010

Handelsfachwirt/ Substitut Herren-Artikel

Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf Haus Berlin II

Personalverantwortung: Keine
Teamgröße: 6
Budget-Verantwortung: Keine
Umsatz-Verantwortung: Keine

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

Die Peek & Cloppenburg KG ist ein hochwertiger Textilhändler. Als Substitut in der Abteilung Herren-Artikel war ich in Abstimmung mit dem Abteilungsleiter zuständig für die Bestellungen, Personaleinsatzpläne sowie den Verkauf der Abteilung Herren-Artikel (Hemden, Krawatten, Pullover).

THEORETISCHE AUSBILDUNG

10/2010 – 09/2013

Bachelor of Arts / Dualer Student (3,0)

Hochschule für Wirtschafts und Recht Berlin
Fachbereich 2 Duales Studium Wirtschaft und Technik
Fachrichtung Handel

Das Studium wird im Dualen System durchgeführt und ist mit 210 Credits als Intensivstudiengang offiziell akkreditiert. Schwerpunkte des Studiums mit Ausrichtung Handel sind neben Marketing, Controlling vor allem Fähigkeiten zur Mitarbeiterführung

06/2011 – 07/2013

Ausbildereignungsschein (AEVO)

IHK Berlin

08/2010 – 06/2013

Groß- und Außenhandelskaufmann

IHK Berlin

Davor

Abitur

Eliteschule des Sports – Sportgymnasium Magdeburg /
Europaschule Walter-Gropius-Gymnasium Dessau

Weiter Erfahrungen

Kurssprecher

Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

Trainer im Jugendbereich (15-18)

Landesruderverband Berlin / Treptower Rudergemeinschaft
Rudervereinigung Dessau
Ruderclub Magdeburg

Kurssprecher

Europaschule Walter-Gropius-Gymnasium Dessau

Mitglied des Ausschusses für Kultur und Sport

Landeshauptstadt Magdeburg

Technik/EDV

SPSS

Statistisches Auswertungsprogram für große Datensätze und höhere statistische Zusammenhänge im Bereich Kundenverhalten und Optimierung von Abhollagern der GC-

Gruppe

E-Procurement Schnittstellen

Anbindungsschnittstellen von verschiedenen
Warenwirtschaftssystemen
(OCI, UGL, UGS, IDS, SHK-Connect)

AS400

Warenwirtschaftssystemgrundlage für Handelsunternehmen

Smart Handwerk/Blue Solution

Warenwirtschaftssystem im Bereich SHK-Handwerk

Microsoft Office Professional Plus

Erweiterung des bekannten Office Systems

Sprachen

Deutsch

Muttersprache

Englisch

Fließend

Auszeichnungen

Ehrenurkunde der Landeshauptstadt Magdeburg

Für besondere sportliche Erfolge
(2006, 2007)

Gewinner der Europameisterschaft

Rudern für Altersklasse 17-18 im Doppelvierer
(2007)

Gewinner der Deutschen Meisterschaften

Rudern für die Altersklassen 15-16 im Doppelvierer in aktuell
bestehender Bestzeit (2006)

Gewinner der Deutschen Meisterschaften

Rudern für die Altersklassen 13-14 im Doppelvierer
(2004)

9maliger Landesmeister Sachsen-Anhalt

Rudern für die jeweiligen Altersklassen in verschiedenen
Bootsklassen
(2001-2009)