

Managementenerfahrung

In über 25 Berufsjahren, davon über 20 in leitenden und verantwortlichen Positionen, sind Erfahrungen aus verschiedenen Branchen, Wirtschaftsstufen, Unternehmensgrößen und -kulturen, Organisationsstrukturen, mit verschiedenen Menschentypen und in unterschiedlichen Aufgabenstellungen gewachsen.

Beispielhaft können angeführt werden:

Branche	Kunden	Umsatz ca.	Aufgaben
Softwarehaus b-t-b/ Marketingberatung	Automobilindustrie Pharmaindustrie Konsumgüterindustrie	1 - 5 Mio €	Teamleitung Marketingleitung Pre-Sales Neukundenakquisition
Softwarehaus b-t-b	Einzelhandel, Industrie	< 1 Mio €	Externes Marketing Marketingplanung und -koordination Akquisition
Internetportal	IT-Unternehmen	start-up	Marketingleitung Neukundenakquisition
Agentur / Marketingberatung	Markenartikelindustrie Food, Private Label, Food Service	1 - 5 Mio €	Kundenberatung Key-Account-Management Konzeption und Strategie Akquisition
Markenartikel Getränkeindustrie	Lebensmitteleinzel- handel, Gastronomie	> 100 Mio €	Markenführung Produktmanagement Vertriebskoordination
Zulieferer Markenartikel- / Getränkeindustrie	Getränkeindustrie, Tabakindustrie	50 – 100 Mio €	Geschäftsbereichsleitung Vertriebsleitung Vertriebsreorganisation
PrivateLabel-Hersteller Food	Einzelhandel Gastronomie	50 – 100 Mio €	Gesamt-Vertriebsleitung Reorganisation Auslandsniederlassung
Importeur Nonfood	Fachgroßhandel, Gartencenter, Baumärkte, Möbelhandel	5 – 10 Mio €	Gesamt-Vertriebsleitung Marketingleitung
Markenartikel Tierfutter	Gartencenter, Fachhandel	1 - 5 Mio €	Marketingberatung Vertriebskoordination Frankreich
Dienstleister Logistik	Verlage, Institutionen, Industrie	1 – 2 Mio €	Geschäftsleitung Controlling, Organisation, IT
Hersteller Nonfood	Gartencenter, Baumärkte, Versender	start-up	Key-Account-Akquisition Vertriebsaufbau
Dienstleister Gesundheitswesen	Privat- und Geschäftskunden	< 1 Mio €	Geschäftsführung
Internetshop Food	Privatkunden	< 1 Mio €	Ablaufoptimierung Marketingberatung
Internetshop Nonfood	Privatkunden	start-up	Geschäftskonzept Marketingberatung

Vertragsinhalte, Ziele, Aufgaben und Vorgehensweise im Einzelnen sind in aller Regel Gegenstand einer Vertraulichkeitsvereinbarung im Vertrag, die beide Seiten auch nachvertraglich bindet.