



**DR. RER. NAT. (DIPL-CHEM.), M, 50 JAHRE**  
**GESCHÄFTSFÜHRER I VERTRIEBSLEITER I VERGLEICHBAR**  
 CHEMISCHE INDUSTRIE, ANGRENZEND  
 VORZUGSWEISE TAGESPENDELBEREICH RHEIN NECKAR

## EXPERTISE

Über 21 Jahre Erfahrung innerhalb der **chemischen Industrie**  
 Ausgeprägte **Internationalität** (USA, Europa, Asien).  
 Hohe Kompetenz in **strategischem und operativem Vertrieb**  
**Marketing** und **Produktmanagement**.  
 Umfassende Erfahrung im **Aufbau von Geschäftseinheiten**  
**Business Development I Einkauf**.

## BERUFSPRAXIS

**2015 – heute**

**2018 – heute**

CHEMIEKONZERN MIT CA. 5.000 MITARBEITERN (BELGIEN)

### Sales Director Europe/Asia

- Einführung und Umsetzung Key Account Management inkl. Vertragsverhandlungen weltweit
- Etablierung und Roll-out CRM Europa/ Asien
- Entwicklung Gesamtstrategie Vertrieb inkl. Zielvereinbarung/Controlling (KPI mit Fokus auf Zielmärkte Europa/Asien)
- Erarbeitung von Preis und Margenvorgaben
- Auswahl und Festlegung Produkt Portfolio für konkurrenzfähige und nachhaltige Wachstumsposition
- Führen des Allianz Managements und M&A Aktivitäten

**2015 – 2018**

### Purchasing Director Europe/Asia

- Lieferanten Audits zur nachhaltigen Leistungssteigerung Einkauf
- Strategieentwicklung und Umsetzung Lieferantenmanagement
- Aufbau Market- und Competitive Intelligence für Einkauf

**1999 – 2015**

CHEMIEKONZERN MIT CA. 1.000 MITARBEITERN  
 (DEUTSCHLAND)

**2015**

### Global Marketing Director (Mannheim)

- Konzeption und Kommunikation globale Marketing Strategie
- Marketingprojekte, Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Festlegung der globalen Preis- und Volumen-Strategie

**2012 – 2014**

### EMEA Sales & Marketing

**2008 – 2012**

### Sales Director Europe

**2004 – 2007**

### Produktionsleiter Service Technology

- Projektleiter Einführung CRM weltweit

**2003 – 2003**

### Corporate Lab Manager (USA)

- Leitung von 2 Laboren in den USA
- Zertifizierung ISO 17025

**1999 – 2002**

### Product Manager (USA)

**1998 – 1999**

### Anwendungstechniker

## BILDUNG

**Studium und Promotion in chemischer Industrie**

## QUALIFIKATIONSPROFIL

<b>Management und Unternehmensführung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Über 21 Jahre Führungsverantwortung für internationale Geschäftsentwicklung, Sales und Marketing, sowohl operativ wie auch strategisch</li> <li>▪ Produktion und Einkaufsverantwortung</li> <li>▪ Vertriebs- und Produktportfoliomanagement</li> <li>▪ Wertschöpfungskonzepte</li> </ul>
<b>Führungserfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Über 20 Jahre   bis zu 9 Direct Reports   bis zu 30 Mitarbeiter</li> </ul>
<b>Internationalität</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 5 Jahre in den USA gelebt und gearbeitet</li> <li>▪ Berufliche Erfahrungen in China   Indien   Brasilien   Russland</li> </ul>
<b>Sprachen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Deutsch - Muttersprache</li> <li>▪ Italienisch - Muttersprache</li> <li>▪ Englisch - Verhandlungssicher</li> <li>▪ Spanisch und Französisch Grundkenntnisse</li> </ul>
<b>Branchenerfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chemische Industrie</li> </ul>
<b>Kapital, Finanzen, Rechnungswesen, Controlling</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ P+L Verantwortung SBU</li> <li>▪ Umsatzverantwortung bis zu € 420 Mio.</li> </ul>
<b>Projekterfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reorganisation eines Produktionsstandortes</li> <li>▪ Verschmelzung dreier Einkaufsabteilungen nach M&amp;A</li> <li>▪ Einführung Value Pricing nach McKinsey-Beratung</li> <li>▪ Einführung eines weltweiten CRM</li> <li>▪ Post-Merger Integration</li> </ul>
<b>Sales und Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Globale Marketing/Vertriebsstrategien Konzept und Umsetzung</li> <li>▪ Erarbeitung von Zukunftsszenarien</li> <li>▪ Marketing 4.0 – Konzept und Umsetzung</li> <li>▪ New Business Development – Konzept und Umsetzung</li> <li>▪ Konzept Value Proposition Canvas, Aufbau und Umsetzung</li> <li>▪ Internationale KAM Strategie, Konzept und Umsetzung</li> <li>▪ Sales Excellence</li> <li>▪ Weltweites Vertragsmanagement / Verhandlung und Abschluss Rahmenverträge</li> </ul>
<b>Produkt und Business Development</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Operative und strategische Ausweitung von Geschäftsfeldern</li> <li>▪ Strategischen Kundenmanagement</li> <li>▪ Produkt Management</li> </ul>
<b>Produktion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Effizienzsteigerungsprojekte</li> <li>▪ Konzept und Umsetzung Poka Yoke, 5S, Aufbau einer Produktionshalle</li> </ul>
<b>Beschaffung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Purchasing Director Europe/Asia</li> <li>▪ Competitive Intelligence Beschaffungsmarkt / Lieferanten</li> </ul>
<b>Personal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Personalauswahl und Rekrutierung – weltweit, interkulturell</li> </ul>
<b>Mobilität</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vorzugsweise im Großraum Rhein-Neckar</li> <li>▪ Reisebereitschaft vorhanden</li> </ul>
<b>Verfügbarkeit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 3 Monate zum Monatsende</li> </ul>

**Haben Sie Interesse an diesem Kandidaten?** Wir übersenden Ihnen gerne die vollständigen Bewerbungsunterlagen. Wir arbeiten im Auftrag des Bewerbers. Deshalb ist unser Service für ein einstellendes Unternehmen und für Personalberater auch im Falle einer erfolgreichen Vermittlung **kostenlos**.  
 Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter [adensam@adensam.de](mailto:adensam@adensam.de) oder unter Tel: **+49 (0) 621.15 02 83 50**