



DIPL.-BETRIEBSWIRT, M, 46 JAHRE
LEITER VERTRIEB I GESCHÄFTSSTELLENLEITER
 MOBIL IN DER DACH-REGION (VORZUGSW. RHEIN-MAIN-GEBIET)

EXPERTISE

- Führungskraft mit Dynamik und unternehmerischer Umsetzungsfähigkeit
- Vertriebsexperte mit breiter und tiefer Fachkompetenz
- Signifikante und nachhaltige Erfolge
- Profitable Umsatzsteigerung I Change- und Projektmanagement
- Prozessoptimierung I Lean-Management
- Strategieentwicklung I Business Development

BERUFSPRAXIS

Seit 2012

Seit 2016

RECHTEVERKAUF, WIESBADEN

Leiter (Director) I Leiter Vertrieb

- Konzeption und Umsetzung (über-)regionaler Vertriebsstrategien
- Neustrukturierung auf Bundesebene (Lean)
- Verhandlungen und Aufbau langfristiger Partnerschaften
- Leitung des bundesweiten Key Account Managements
- Ausgliederung des Vertriebs
- Entwicklung und Umsetzung unternehmerischer Geschäftsstrategien
- Kommunikationsschnittstelle zu Politik und Wirtschaft (Vorträge und Infoveranstaltungen bei Bundestags- oder Landtagsabgeordneten)
- Umzug der Geschäftsstelle mit kompletter Organisation
- Organisationsentwicklung und Change Management

2012 – 2016

Bezirksdirektor

2002 – 2011

VERSICHERUNGSGRUPPE

Vertriebsleiter

- Entwicklung der Bezirksdirektion mit dem Ziel der Ausgliederung und dem Aufbau von neuen, eigenständigen Direktionsstellen

1995 – 2000

1998 – 2000

VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT

Bezirksinspektor

- Ausbau und Führung der Nebenberufler
- Rekrutierung, Auswahl und Training neuer Mitarbeiter

BILDUNG

1995 – 1998

BERUFSAKADEMIE

Duales Studium der Betriebswirtschaftslehre

Abschluss: Diplom-Betriebswirt

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Ausbildung	Diplom-Betriebswirt	
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operatives und strategisches Management ▪ Leiter Vertrieb ▪ Standortleitung ▪ Budgetverantwortung Umsatzverantwortung Kostenverantwortung 	
Führungserfahrung	Führung von bis zu 200 Mitarbeiter	
Produkt- und Branchenkompetenz	Dienstleistung Lizenzen Handel Versicherungen	
Sales und Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausgliederung des Vertriebs ▪ Aufbau und Entwicklung einer Vertriebsgesellschaft ▪ Unternehmenskommunikation (politisches Mitwirken) ▪ Umsatzsteigerung 	
Kapital, Finanzen, Rechnungswesen, Controlling	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz- und Ertragsverantwortung ▪ Kostenverantwortung ▪ Erzielen erheblicher Profitsteigerungen 	
HR	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personalab-/aufbau ▪ Umstrukturierung ▪ Team Building ▪ Fachliche Führung ▪ Aufbau eines Netzwerks aus Freiberuflern ▪ Rekrutierung und Personalentwicklung ▪ Lean-Management ▪ Strategieentwicklung und -umsetzung ▪ Prozessoptimierung 	
Organisation und IT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neustrukturierung ▪ Organisationsentwicklung ▪ Change Management ▪ Ausgliederung von Bereichen ▪ Business Development ▪ Digitalisierung 	
Anwendungen	MS Office SAP Oracle Financial	sehr gut sehr gut sehr gut
Soft Skills	Teamgeist Organisation Zielorientiert Resilient	Engagiert Empathisch Dynamisch Kooperativ
Sprachen	Deutsch Englisch Französisch	Muttersprache Fließend Grundkenntnisse
Mobilität und Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rhein-Main DACH nach Absprache 	

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** oder unter Tel: **+49 (0) 621.15 02 83 50**