



DIPL.–KAUFMANN, M, 41 JAHRE
GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB / HEAD OF SALES
 MEDIZINTECHNIK
 MOBIL IN DEUTSCHLAND, FRANKREICH
 REISEBEREITSCHAFT VORHANDEN

EXPERTISE

- Erschließung und **Weiterentwicklung von neuen nationalen und internationalen Marktgebieten**
- Entwicklung und Umsetzung von **Vertriebsstrategien**
- Aufbau und Fortschreibung **strategischer Partnerschaften** im internationalen Bereich
- Leitungsverantwortung für bis zu 35 Mitarbeiter mit **kooperativem Führungsstil**

BERUFSPRAXIS

2016 bis heute

Seit 2018

LEICHTMETALLBAU-UNTERNEHMEN (MITTELSTAND)
zusätzlich Geschäftsführer der französischen Niederlassung
 (Frankreich)

Seit 2016

Leiter Business Unit Medical (Deutschland, Frankreich)

- Management und Führung eines globalen Teams
- Niederlassungsauflösung, -reintegration und -restrukturierung
- Prozessoptimierungen
- Entwicklung und Umsetzung der globalen und länderspezifischen Vertriebs- und Marketingstrategie (Europa & Nordamerika)
- Produktentwicklungen und Markteinführungen

2011 - 2016

2014 – 2016

2011 – 2014

INTERNATIONALER HERSTELLER VON
 FÜRSORGETECHNOLOGIE (MITTELSTAND)

Vertriebsleiter Kliniken, Pflege- und Behinderteneinrichtungen

Key Account Manager Kliniken (Deutschland)

- Gebiet: Deutschland
- Optimierung des Projekts- und Ausschreibungsmanagements
- Aufbau, Management und Führung des Teams

BILDUNG

1999 – 2005

UNIVERSITÄT BAYREUTH
Diplom-Kaufmann

QUALIFIKATIONSPROFIL

Formale Qualifikation	Dipl.-Kaufmann
Management und Unternehmensführung	<ul style="list-style-type: none"> Aufbau und Führung von Teams mit verschiedenen Funktionsbereichen auch auf internationaler Ebene
Führungserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> 35 Mitarbeiter, davon 7 Direct Reports Führung internationaler Teams
Internationalität	Europa, Nordamerika
Sprachen	Deutsch Muttersprache Englisch Verhandlungssicher Französisch Gute Kenntnisse
Produkt- und Branchenkompetenz	Medical 15 Jahre, gute Kenntnisse des international diversifizierten Medicalbereichs
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none"> Projekt- und Ausschreibungsmanagement Projektbetreuung, -abwicklung und Aftersales
Sales und Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung und Umsetzung globaler und länderspezifischer Vertriebs- und Marketingstrategien Neukundengewinnung Key Account Management
Forschung und Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> Produktentwicklung und Markteinführung
Business Development und M&A	<ul style="list-style-type: none"> Restrukturierung und Reintegration von Niederlassungen
Organisation und IT	<ul style="list-style-type: none"> Optimierung Ausschreibungsmanagement Projektmanagement Implementierung des CRM- und Warenwirtschaftssystems
Anwendungen	<ul style="list-style-type: none"> MS Office SUGAR SAGE ACT
Personal	<ul style="list-style-type: none"> Personalaufbau und Reduktion
Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> Deutschland, Frankreich Reisebereitschaft vorhanden
Verfügbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> Kündigungsfrist 3 Monate

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 **eker@adensam.de** oder unter Tel: **+49 (0) 621.15 02 83 56**