

Generalist für Unternehmensführung als CEO, COO oder Interimsmanag.

Einsatz: nach Vereinbarung

Tätigkeitsfelder: **Aufbau oder Weiterentwicklung ihres Unternehmen in den Bereichen E-Commerce, Marketing, Lager & Logistik, Servicebereiche
Restrukturierung ihrer Prozess- und Organisationsstrukturen
Planung, Realisierung und Begleitung Transformationsprozessen
Internationalisierung**

2021 bis aktuell

Chief Operations Officer [COO] – Mitglied der Geschäftsleitung

[Europäischer E-Commerce Spezialversender im Sammlerbereich B2C/B2B, mit angeschlossenem stationären Handel. Venture Capital Gesellschaft mit ca. 300 Mitarbeiter*innen.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing/Werbung, IT, Kundenservice, Stationär, Lager & Logistik
Koordination der ausländischen Tochtergesellschaften.

Ca. 100 Mitarbeiter*innen

- Schwerpunkt Vorbereitung und Begleitung des Familienunternehmens in die unternehmerische Verantwortung eines Investors
 - Analyse und Optimierung der Prozess- und Strukturen im Schwerpunkt Kundenservice / Lager & Logistik
 - Ausbau stationärer Handel: Standortanalyse, Recruiting, Planung und Realisierung
-

2017 bis 2020

Geschäftsführer

[Nischenanbieter und nationaler Marktführer im Bereich Best Agers B2C, mit eigener Entwicklung und Produktion. Vertriebskanäle: E-Commerce, Print, Stationär und Direktverkauf. Familienunternehmen in zweiter Generation mit ca. 100 Mitarbeiter*innen.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing, Kundenservice, Lager & Logistik

Zentrale Bereiche: Finanzen, IT und Personalwesen

Ca. 50 Mitarbeiter*innen

- Verantwortlich für die operativen Unternehmensprozesse und strategische Weiterentwicklung
- Weiterentwicklung zu einem E-Commerce Unternehmen
- Planung / Realisierung eines neuen Warenwirtschaftssystem, einer neuen Webplattform und einer zukunftsfähigen Serverlandschaft
- Analyse und permanente Optimierungen der bestehenden Prozesse und Bereichsstrukturen
- Weiterentwicklung der Eigenmarken
- Internationalisierung im deutschsprachigen Raum

- Marktanalyse und Ausbau der Filialgeschäfte
- Weiterentwicklung Außendienst
- Zentraler Ansprechpartner für die Gesellschafter und Steuerkanzleien

Nachweisbare Erfolge:

Entwicklung hin zu einem E-Commerce Unternehmen

Umsatzsteigerung um Ø jährlich 7-10% über die diversen Vertriebskanälen

Entwicklung und Verzahnung der diversen Vertriebskanälen

Einführung einer neuen Organisationstruktur, mit 25% Kosteneinsparungen

Aufbau eines Personalwesens

Restrukturierung und Teilautomatisierung der Logistikprozesse

2015 bis 2017

Bereichsleitung Marketing/Services International

[Führender Versand- und E-Commerce-Händler mit angeschlossenem Fachhandel. Internationale Tätigkeiten im Premiumsegment B2C, Genuss & Lifestyle. Familienunternehmen in dritter Generation mit ca. 800 Mitarbeiter*innen.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing, Werbung, Kundenservice, Import/Export
Ca. 40 Mitarbeiter*innen

- Weiterentwicklung der E-Commerce Aktivitäten mit Verzahnung der bisherigen Vertriebskanälen
- Analyse und Planung von Sortimentszusammenstellungen
- Erstellung von Sortiments-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen
- Weiterentwicklung der ausländischen Märkte
- Harmonisierung von internen/externen Bereichsprozessen und Abläufen
- Steuerung der externen Dienstleistern

Nachweisbare Erfolge:

Ausbau Internationalisierung im Bereich E-Commerce.

Umsatzsteigerung um Ø 15% Umsatz pro Jahr mit gleichzeitiger Ergebnissteigerung

2010 bis 2014

Prokurist - Mitglied der Geschäftsleitung

[Versand- und E-Commerce-Händler im Premiumsegment B2C, Genuss & Lifestyle. Familienunternehmen mit über 40jähriger Tradition. Ca. 150 Mitarbeiter*innen.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing, Kundenservice, Lager & Logistik

Zentrale Bereiche: Finanzen, Personalwesen

Entwicklung und Aufbau des E-Commerce Geschäft

Beratung im Bereich Sortimentsfindung und -zusammenstellung

Ca. 120 Mitarbeiter*innen

- Operative und disziplinarische Verantwortung für das Unternehmen
- Quartalsmäßige Präsentationen der aktuellen und zukünftigen Unternehmensentwicklung für die Gesellschafter und dem Beiratsgremium
- Zentraler Ansprechpartner für die Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
- Ausrichtung und Entwicklung in ein E-Commerce-Unternehmen
- Verzahnung aller online und offline Marketingaktivitäten
- Neugestaltung und -ausrichtung des Onlineshops
- Planung von Umsatz- und Kostenbudgets bis zur Ergebnisrechnung
- Beratende Tätigkeiten im Bereich Sortimentsentwicklungen und -festlegungen
- Aufbau und Weiterentwicklung der internen Prozess- und Bereichsstrukturen
- Ausbau Verwaltungsbereich mit neuen Räumlichkeiten
- Erweiterung der Lager und Logistik-Hallen auf 10.000 qm
- Permanente Optimierungen der Lager und Logistikabläufen

Nachweisbare Erfolge:

Zielsetzung und Einhaltung:

Umsatzverdoppelung mit gleichbleibendem Personalstand

Steigerung des Gesamtumsatzes um ca. 100% bei Ergebnissteigerung

2008 bis 2010

Geschäftsführer

[Versand- und Onlinehändler mit Stationärgeschäften. Spezialist B2C, Outdoor und Freizeitbekleidung. Familienunternehmen mit ca. 30 Mitarbeiter*innen.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing, Kundenservice und Stationär

Beratung im Bereich Sortimentsfindung und -zusammenstellung

Ca. 20 Mitarbeiter*innen

- Verantwortlich für alle E-Commerce und Marketingaktivitäten
- Planung und Realisierung eines neuen Webshops
- Umsatz- und Werbekostenplanung
- Planung der Kundenaktivitäten und Neukundengewinnung
- Betreuung der Stationärgeschäften
- Projektleitung: Neupositionierung der Firma in den Bereich Outdoor/Trekking

2004 bis 2008

Direktor/Bereichsleitung Marketing

[Führender internationaler Versand- und Onlinehändler im Bereich B2B. Vertreten in über 10 Märkten mit ca. 4.000 Mitarbeitern. Familienunternehmen mit mehr als 70 jähriger Tradition.]

Verantwortlichkeiten:

E-Commerce, Marketing, Kundenservice

Zentraler Ansprechpartner für das im Ausland sitzende Headquarter

Ca. 25 Mitarbeiter*innen

- Mitwirkung bei der Gründung und Aufbau des deutschen Marktes
- Neuaufbau einer Marketing- und Vertriebsorganisation: Kundenservice und Außendienst
- Potenzialanalyse und Aufbau neuer internationaler Märkte
- Komplette Umsatz- und Werbekostenplanung
- Planung aller Kundenaktivitäten und der Neukundengewinnung
- Erstellung und kommentieren des monatlichen Berichtswesen für das Headquarter
- Mitwirkung bei diversen internationalen Projekten und Meetings

1999 bis 2004

Bereichsleitung Töchterunternehmen

[Führender Omnichannel-Händler im Bereich B2C, Best Ager. Familienunternehmen mit über 90 jähriger Tradition, Mitarbeiter ca. 3.000.]

Verantwortlichkeiten:

Marketing, Werbung

Mitarbeit bei der Sortimentsfindung und -zusammenstellung

Ca. 120 Mitarbeiter*innen.

- Komplette Umsatz- / Ergebnisverantwortung für die Töchterfirmen
- Ausbau der bestehenden Märkten
- Internationalisierung in die Benelux- und skandinavischen Märkten
- Umsatz- und Budgetplanungen
- Projektleitung: Integration der Firmenzukäufe

Studium / Ausbildungen

1997 bis 2000

- Berufsbegleitendes Abendstudium Betriebswirt (IHK) mit Schwerpunkt Unternehmensführung

1986 bis 1992

- Ausbildung Werbekaufmann
- Ausbildung Kaufmann im Einzelhandel, Bereich Textil

Ehrenamt

- Diverse Beiratstätigkeiten
 - Politisches und soziales Engagement
 - Vorstandsmitglied in einem großen Karnevalsverein
-

Fachliche Kompetenzen

- Erfolgreiche Nachweise in über 25 Jahren internationalen B2C und B2B Handelsunternehmen
- Experte in der Entwicklung, Steuerung und Realisierung von komplexen E-Commerce- und Marketingstrategien im Omnichannel
- Restrukturierung und Ausbau von Servicebereichen: bspw. Kundenservice, Lager & Logistik
- Nachhaltiger Aufbau und Weiterentwicklung von internen Unternehmensstrukturen und -prozessen
- Hohe analytische Kompetenz und konzeptionelle Kreativität
- Langjährige Erfahrungen im Aufbau und Entwicklung von Marken- und Sortimentsstrategien
- Internationalisierung neuer Märkte

- Disziplinarische und fachliche Verantwortung von bis zu 120 Mitarbeiter/innen
- Gesamtverantwortung und Weiterentwicklung der Unternehmensbereiche
 - E-Commerce
 - Marketing & Werbung
 - Kundenservice & Außendienst
 - Lager & Logistik
 - Finanzwesen
 - Personal- und Ausbildungswesen

Soziale Kompetenzen

- Positive Grundeinstellung und immer „hungrig“ nach neuen Herausforderungen
- Motivator, der begeistern und überzeugen kann
- Absoluter Teamplayer der Mitarbeiter*innen abholt und mitnimmt

- Bewusstes und ergebnisorientiertes Handeln im Sinne des Unternehmens und Gesellschaftern
- Erfahrungen im Umgang mit europäischen Länder- und Unternehmenskulturen
- Großes Netzwerk innerhalb der Branche Versand- und E-Commerce
- Stark in der Präsentation Wort und Schrift
- Sehr gepflegtes Erscheinungsbild und Umgangsformen
- Sicher im Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln