



Exposé

über

Herrn Michael Mustermann

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Angestrebte Position:

Leiter Vertrieb International / Business Development

Steinenbronn, den 26.11.2018

ZUSAMMENFASSUNG

Nach dem Diplom-Studium zum Wirtschaftsingenieur der Fachrichtung Maschinenbau startete Herr Michael Mustermann seine berufliche Laufbahn bei einem Dieselmotoren-Hersteller. In den 17 Jahren seiner Tätigkeit dort war er u.a. als Projektleiter für die Markterschließung in der UdSSR und ein Joint-Venture in China verantwortlich und führte als Chief Executive Officer der Tochtergesellschaft in USA die Vertriebsregion Nord-Amerika und zuletzt als Leiter die Vertriebsregion Süd-Europa, Afrika und Mittlerer Osten. In dieser Position unterstanden ihm 12 Mitarbeiter, darunter die Leiter der Tochtergesellschaften in Italien (67 Mitarbeiter), Frankreich (23 Mitarbeiter) sowie der Außenbüros in den UAE, Kuwait, Saudi Arabien, Israel und Spanien.

Seit 2004 war Herr Michael Mustermann als Prokurist am Standort Kassel im Bereich militärische Fahrzeuge und Systeme tätig und berichtete an die Geschäftsführung. Als Produktbereichsleiter Aufklärungs- und Führungssysteme verantwortete er einen Umsatz von ca. 80 Mio. € und führte 40 Mitarbeiter. Im Anschluss wurde ihm zur Erschließung neuer internationaler Märkte der Fachbereich Business Development übertragen, im letzten Jahr dann zur Umsetzung des gewonnenen Neugeschäfts die Bereichsleitung Vertrieb Systeme mit einer AE-Verantwortung von ca. 150 Mio. €. In dieser Funktion führte er die Vertriebsleiter für drei Produktsegmente sowohl strategisch wie auch operativ.

Herr Michael Mustermann verbindet fundierte internationale Erfahrungen im Vertrieb für hochwertige technische Produkte mit einer ausgewogenen Balance zwischen strategischer Kompetenz in der internationalen Marktentwicklung und operativer Umsetzungsstärke. Seine Stärke liegt insbesondere im Aufbau neuer Kundenbeziehungen, auch bei sehr komplex strukturierten Key-Accounts, er besitzt weltweite interkulturelle Kompetenz sowie langjährige Erfahrung in Matrixorganisationen von Maschinenbauunternehmen. Englisch spricht Herr Michael Mustermann verhandlungssicher, Französisch auf Konversationsniveau, zudem verfügt er über Grundkenntnisse in Russisch.

Herr Michael Mustermann ist ein ruhiger, gelassener, strukturierter, geradliniger Mensch, mit erstklassigem Auftreten und bester Kommunikationsfähigkeit, er verkörpert Werte wie Nachhaltigkeit, Langfristigkeit, Seriosität, Loyalität, Verlässlichkeit. Mit diesen Attributen in Kombination mit seiner hohen fachlichen und vertrieblichen Kompetenz gelingt es ihm leicht, das Vertrauen von Menschen zu gewinnen, Teams zu motivieren, belastbare Kundenkontakte aufzubauen und sich in internationalen Verhandlungen erfolgreich durchzusetzen.

In seinen bisherigen Positionen war Herr Michael Mustermann schon mehrfach gefordert, neue Strukturen und Prozesse einzuführen, um die vorhandene Organisation, immer verbunden mit dem Ziel einer Leistungssteigerung, auf neue Herausforderungen einzustellen. Um die Zustimmung der ihm unterstellten Führungskräfte und Mitarbeiter zu gewinnen und potentielle Konflikte frühzeitig zu lösen, hat er diese eng in den notwendigen Änderungsprozess eingebunden. Es ist ihm dabei mehrfach gelungen, unterstellte Mitarbeiter in Managementpositionen weiterzuentwickeln.

Da sich der bisherige Arbeitgeber in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation befindet, die mit erheblichem Personalabbau und Standortschließungen einhergeht, hat man sich mit Herrn Michael Mustermann auf einen Aufhebungsvertrag geeinigt. Sein bisheriges Gehalt liegt bei ca. 150.000 € p.a. zuzüglich Dienstwagen, Herr Michael Mustermann steht kurzfristig zur Verfügung und ist deutschlandweit mobil.

PERSÖNLICHE DATEN

Name: Michael Mustermann

Privatadresse: 34128 Kassel

Festnetz: auf Anfrage

Mobil: auf Anfrage

E-Mail: auf Anfrage

Geburtsdatum / -ort: 1958

Familienstand: verheiratet, 3 Kinder (20, 23 und 25 Jahre)

Aktuelles Einkommen: 150.000,- € (75% fix, 25% variabel)
Dienstfahrzeug Mercedes E-Klasse

Zieleinkommen: Gleiche Größenordnung 150.000,- €
Dienstfahrzeug

Kündigungsfrist: keine, kurzfristig verfügbar

Sprachen: Englisch: Verhandlungssicher
Französisch: Konversationssicher
Russisch: Grundkenntnisse

Mobilität: Umzug nach der Probezeit deutschlandweit möglich

BERUFLICHER WERDEGANG

11/1987 - 10/2004

Dieselmotoren-Hersteller

6.000 Mitarbeiter; Umsatz ca. 1,3 Mrd. € p.a.; Dieselmotoren für die Geschäftsfelder Marine, Energietechnik, Lokomotiven, Fahrzeuge

11/1987 - 09/1991

Sachbearbeiter im Zentralen Marketing

- Marktforschung und Marketing für das Geschäftsfeld Energietechnik
- Strategische Neupositionierung des Geschäftsfelds Energietechnik in volumenstarken Marktsegmenten
- Ausarbeitung der Unternehmensstrategie

10/1991 - 09/1993

Projektleiter Markterschließung UdSSR

- Aufbau Verbindungsbüro Moskau
- Herstellen von Kundenkontakten zu Einbauindustrie, Anwendern und staatlichen Behörden
- Verhandlungen mit dem staatlichen Lizenznehmer

10/1993 - 02/1995

Projektleiter Joint-Venture China, Dienstsitz Beijing

- Führung eines internationalen Projektteams mit 5 Mitarbeitern
- Kooperationsverhandlungen mit dem chinesischen Partner über Fertigungsaufteilung, Preise, Märkte
- Ausarbeitung der Feasibility-Study für das Joint Venture

03/1995 - 12/1997

Leiter der Abteilung Zentrales Marketing

- Führung von 10 Mitarbeitern
- Weiterentwicklung der Abteilung von einer Stabsabteilung zum Dienstleister für den operativen Vertrieb
- Aufbau eines anwendungs- und methodengeschulten Spezialisten-Teams für Marketing-Aufgaben
- Konzeption und Durchführung von strategischen Marketingprojekten mit den operativen Geschäftsfeldleitern
- Internationale Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Einführung neues Marketing-Reporting für operativen Vertrieb und Planung

01/1998 - 03/2000

Leiter Vertriebsregion Nord-Amerika (USA und Kanada)
Chief Executive Officer, Dienstsitz Detroit

- Führung der Regionalorganisation an den Standorten Detroit und Washington D.C. mit 8 Mitarbeitern
- Verantwortung für den Verkauf von Fertigfabrikaten, Ersatzteilen und Serviceleistungen, Garantie- / Kulanzfragen, Messen / Ausstellungen, Schulungsmaßnahmen, Ausarbeitung / Aktualisierung und Herausgabe von Distributorverträgen
- Initiierung von Produktpassungen an amerikanische Markterfordernisse
- Management der vertrieblichen Kooperation mit dem US-Partner

Ergebnisse:

- Konsolidierung des Umsatzvolumens bei 20 Mio. € im rückläufigen kommerziellen Markt
- Steigerung des Projektvolumens im Behördenmarkt von 25 auf 250 Mio. €

04/2000 - 10/2004

Leiter der Vertriebsregion Süd-Europa, Afrika, Mittlerer Osten

- Direkte Führung von 12 internen und externen Mitarbeitern, darunter die Leiter der Tochtergesellschaften Italien (67 Mitarbeiter), Frankreich (23 Mitarbeiter) sowie der Außenbüros in den UAE, Kuwait, Saudi Arabien, Israel, Spanien
- Verantwortung für Auftragseingang und Umsatz im Distributor- und Direktgeschäft in der Region
- Ausbau des Vertriebs über Distributoren und Tochtergesellschaften im Rahmen der Wachstumsstrategie kommerzielle Märkte
- Kauf des französischen Distributors und Integration in die eigene Vertriebsorganisation
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Schlüsselkunden in der Region bei Direktgeschäften
- Identifizierung relevanter Beschaffungsvorhaben im Direktgeschäft und Steuerung der Projektaktivitäten

Ergebnisse:

- Steigerung des Umsatzvolumens in den verantworteten Vertriebskanälen von 165 auf über 200 Mio € p.a.
- Erfolgreicher Abschluss von vier Großprojekten
- Steigerung des Anteils Distributorgeschäft von 5% auf 40%

11/ 2004 - 03/2013

Hersteller militärische Fahrzeuge und Systeme

1.900 Mitarbeiter; Umsatz ca. 500 Mio. € p.a.

11/2004 - 06/2007

Produktbereichsleiter Aufklärungs- und Führungssysteme

- Umsatzverantwortung ca. 80 Mio. € p.a. für die Produktgruppe geschützte Radfahrzeuge und Systeme
- Führung von 40 Mitarbeitern; Prokura
- Ressortzuständigkeit für Marketing und Vertrieb
- Auftragseingangs-, Umsatz- und Ergebnisverantwortung

Ergebnisse:

- Entwicklung einer neuen Produktbereichsstrategie und nach Präsentation vor Konzernvorstand Umsetzung; Wandel vom nationalen Fahrzeugbauer zu neuer Positionierung als Systemanbieter im internationalen Markt
- Ausbau des Produktportfolios durch internationale Kooperationen
- Abschluss des ersten Serienvertrags für ein neues Fahrzeugsystem mit dem Kunden Bundeswehr
- Durchführung des Kosten- / Ergebniscontrollings von Großprojekten
- Setzen neuer Impulse im Vertrieb hinsichtlich Systemdenken und internationaler Kundenorientierung
- Steigerung der Anzahl der bearbeiteten Märkte von 10 auf über 30 Länder mit kurzfristigen Projekterfolgen in USA, Schweiz und Ägypten

07/2007 - 12/2011

Fachbereichsleiter Business Development

- Umsatzziel Neuprojekte 100 Mio. €
- Führung von 10 Mitarbeitern; Prokura
- Aufbau und Entwicklung eines neuen Bereichs zur Internationalisierung des Geschäfts für Rad- und Kettenfahrzeugsysteme
- Entwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie strategischer Kooperationen
- Erschließung neuer Märkte für das komplette Produktportfolio durch internationale Projektakquise
- Führung und Ausbau des internationalen Vertreternetzwerks

Ergebnisse:

- Übertragung der erfolgreichen Produktbereichsstrategie auf das Gesamtunternehmen, Verankerung von Systemdenken und Internationalisierung im Unternehmen
- Ausbau der Marktposition in den A-Märkten USA, West-Europa und Mittlerer Osten

- Realisierung von Auftragseingängen aus neuen Projekten von über 100 Mio. €
- Bearbeitung weiterer neuer Projekte im Gesamtwert von über 1 Mrd. €
- Einführung eines professionellen Vertretermanagements, Abschluss von über 30 neuen Verträgen

01/2012 - 03/2013

Bereichsleiter Vertrieb Systeme

- Auftragseingangs-Verantwortung für ca. 150 Mio. € p.a.
- Aufbau eines neuen Bereichs; Prokura
- Führung von 6 Mitarbeitern, darunter 3 Abteilungsleiter
- Verantwortung für den weltweiten Vertrieb von Kettenfahrzeugen
- Betreuen von Kunden / Produktpräsentationen
- Führen von Vertragsverhandlungen

Ergebnisse:

- Einführung einer neuen produktbezogenen Bereichsstruktur mit klarer Verantwortungszuordnung für Projekte
- Setzen von Prioritäten im Hinblick auf sehr knappe Personalressourcen bei der Projektbearbeitung
- Über 40 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 1,8 Mrd. € Ende 2012 in Bearbeitung

SCHUL- UND AUSBILDUNG / STUDIUM

09/1966 - 06/1978 **Grundschule und Gymnasium**

Abschluss: Abitur

09/1978 - 07/1987 **Technische Hochschule Darmstadt**

**Studium des Wirtschaftsingenieurwesens - Fachrichtung
Maschinenbau**

Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur

INTERESSEN / SONSTIGES

- Mitgliedschaft im Rotary Club
- Lehrauftrag für "International Marketing and Cooperation" an der FH Weingarten in englischer Sprache (Sommersemester 2001 bis Wintersemester 2004)

KOMPETENZEN

- Erschließen von Absatzpotentialen für technologisch anspruchsvolle Produkte aus dem Maschinenbau insbesondere im Hinblick auf neue Märkte / Kunden
- Managen komplexer Kundenstrukturen und Beschaffungsprozesse im Projektgeschäft mit technisch anspruchsvollen Komponenten und Systemen (direkter Vertrieb)
- Führen internationaler Vertreter und Distributoren sowie deren Qualifikation für Verkauf und Service erklärungsbedürftiger technischer Produkte (indirekter Vertrieb)
- Entwickeln von effizienten Vertriebsstrategien für Unternehmen im Maschinenbau sowie deren Umsetzung mit operativen Maßnahmenplanungen
- Konzipieren von Geschäftsmodellen für internationale Kooperationen mit industriellen Partnern
- Sicheres Bewegen sowie Führen von Verhandlungen in den Kulturkreisen Ost- und Süd-Europa, Mittlerer Osten, Asien, Nord-Amerika, verbunden mit dem Aufbauen von langfristig stabilen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen
- Optimieren von Strukturen und Abläufen für Marketing / Vertrieb im Maschinenbau, dabei entwickeln und vermitteln von neuen Denkrichtungen und Handlungsalternativen
- Zielorientiertes Führen, Weiterentwickeln sowie nachhaltiges Motivieren von Mitarbeitern und Führungskräften
- Auswählen, Beurteilen und Coachen von Mitarbeitern mit Führungspotential im technischen Vertrieb bzw. Marketing