

Logisticjob.com**Logistik**job.de**Logistic**consultant.net**Logistik**berater.net

Logistic Analytic Service Group GmbH
 Dienstleistungsbereich
Logistikberater.net/Logisticconsultant.net

Daimlerstr. 13
 61352 Bad Homburg
 Tel.: +49 - 6172 - 6826656/-57
 E-Mail: info@logistikberater.net

Profil Dirk S.

ID 294
Geburtsjahr 1975
Nationalität deutsch



Berufserfahrung

01-14 - Heute

Freelancer

Meine Tätigkeiten beziehen sich auf die Beratung in den folgenden Bereichen:

- Zollabwicklung (Umstellung der zolltechnischen Abwicklungen nach Auflösung der Freizone des Hamburger Seehafens)
- Carrier-Management (Auswahl bzw. Zusammenstellung von Dienstleistern und Servicearten für Warentransporte im nationalen und internationalen Bereich)

Zu meinen Kunden zählen KMU im Großraum Hamburg.

06/13 – 12/13

MetaPack GmbH

Das MetaPack Delivery Management System ist eine SaaS-Lösung die es Online-Shops ermöglicht, weltweit mehrere Transportdienstleister über nur eine Schnittstelle an das eigene operationelle Logistikkonzept anzubinden. Der Mehrwert liegt darin, dem Endkunden Wahlmöglichkeiten in Lieferoptionen anbieten zu können.

Aufgaben

- Business Development Manager + Account Manager + Carrier Manager
- Neukundenakquisition sowie Bestandskundenbetreuung
- Carrier Management: Kommunikation mit und Anbindung von Transportdienstleistern an das MP System, europaweit

Email: info@logistic-analytic.de
 HypoVereinsbank Frankfurt am Main
 St. Nr.: 00380866134
 Finanzamt Bad Homburg vor der Höhe
 Ust-IdNr.: DE207669854

Internet: www.logistics.ag
 Konto: 20995319, BLZ 50320191
 IBAN: DE44 5032 01910020995319
 BIC: HYVEDEMM430
 HRB 11069

Wechselmotivation: Das MP Delivery Management ist ein auf den britischen Markt zugeschnittenes System, welches auf dem britischen Markt erfolgreich ist.. Ein Erfolg des Produktes auf dem deutschen Online-Markt war zur Zeit meiner vertrieblichen Tätigkeiten im Hause MetaPack nicht absehbar.

05/11 – 05/13

Kewill GmbH

Die Kewill GmbH bietet Softwarelösungen für die globale Lieferkette an. Dazu gehören Zollabwicklungs-Software, Speditionslösungen, Transport- und Lagerverwaltung, eCommerce, Reverse Logistics sowie Compliance Lösungen.

Aufgaben

- Sales Manager Nord-/Ostdeutschland (Home Office / Büro Hamburg / Büro Stammhaus Bad Homburg)
- Key Account Betreuung (z.B. HHLA / Hellmann)
- Neukundenakquisition
- Projektleitung und Veranstaltungskoordination (z.B. in Hamburg: Auflösung der Freihandelszone im Hamburger Hafen)
- Marketing / Eventgestaltung

Erfolge

- Key Account Betreuung: erfolgreicher Ausbau der Kundenbeziehungen und des Umsatzes
- Neukundenakquisition: Kundengewinnung und entsprechende Umsatzsteigerung im Raum Nord-/Ostdeutschland

Wechselmotivation: Durch die Übernahme der Firma Kewill durch einen amerikanischen Investoren sehe ich keine weitere Entwicklungs-Perspektive innerhalb des Unternehmens. Weiterhin besteht der Wunsch nach neuen Herausforderungen und Entwicklungsmöglichkeiten sowie u.A. dem Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen.

05/10 – 04/11

Federal Express Europe Inc. – Deutsche Niederlassung

FedEx Express ist ein Unternehmen der FedEx Corporation und damit Teil des des groessten Luftfrachtunternehmens der Welt, und beschaeftigt sich mit der Beförderung von weltweiten Express Paket- und Frachtsendungen.

Aufgaben

- Key Account Betreuung sowie
- Account Executive (Vertriebsrepräsentant) für Hamburg
- Akquisition und Betreuung von Geschäftskunden
- Umsatzverantwortung 2011: ca. fünf Millionen Euro

Erfolge

- Key Account Betreuung: erfolgreicher Ausbau der Kundenbeziehungen und des Umsatzes
- Account Executive: Kundengewinnung und entsprechende Umsatzsteigerung (erwartete 20 Prozent)

Wechselmotivation: Konzentration auf Key Accounts / Projektbezogene Arbeit; (Die Perspektive bei FedEx Express ist diesbezüglich nur mittelfristig anzulegen); Wunsch nach passenderer Herausforderung; Vertrieb erklärungsbedürftigerer Produkte/ Dienstleistungen

04/07 – 04/10

United Parcel Service Deutschland Inc. & Co. OHG

Internationaler Express- und Paketzustelldienst sowie Anbieter spezialisierter Beförderungs-, Logistik-, Kapital- und E-Commerce-Serviceleistungen.

United Parcel Service, Hauptsitz in Atlanta, Georgia, U.S.A., mit weltweit 425.300 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen 2007 in Höhe von 49,7 Milliarden US\$; Tägliches Zustellvolumen: 15,8 Millionen Pakete und Dokumente

Aufgaben

- Account Executive (Vertriebsrepräsentant) für das Gebiet Field Sales Lübeck
- Akquisition und Betreuung von Geschäftskunden
- Umsatzverantwortung 2009: ca. vier Millionen Euro
- Soziale Verantwortung: 48 Mitarbeiter in der Zustellung

Erfolge

- Gewinnung und Aufbau von über 150 Kunden im Verkaufsgebiet Lübeck (östliches Schleswig-Holstein sowie westliches Mecklenburg-Vorpommern)
- Umsatzsteigerung im Verkaufsgebiet Lübeck um zwölf Prozent
- Aufbau und Entwicklung von langfristig angelegten Kundenbeziehungen durch Einsatz von IT-Lösungen

Wechselmotivation: Suche nach einer neuen Herausforderung

01/02 – 08/06

Selbstständigkeit im Eventmarketing und freier Mitarbeiter der eventlabs GmbH, Hamburg
eventlabs GmbH: Agentur für Markenkommunikation; 15 Mitarbeiter in Hamburg

Aufgaben

- Produktions- und Projektleitung im In- und Ausland
- Kundenbetreuung
- Ressourcenplanung (inkl. Personalplanung)

Erfolge

- Erfolgreiche Betreuung von Projekten für den Kunden Volkswagen in Marseille und Kopenhagen
- Ausbau der Kundenbeziehungen am Standort Hamburg

Wechselmotivation: Wunsch nach Einstieg in die Vertriebstätigkeit

08/06 – 09/06

Praktikant, Pleyma GmbH, Hamburg

- Teilnahme an Kundenbesuchen zur Abstimmung der Vorgehensweise in Projekten
- Herstellen und Pflegen von Lieferantenkontakten; Lieferantenrecherche

09/05 – 02/06

Praxisorientierte Diplomarbeit, Iwan Budnikowsky GmbH & Co. KG, Hamburg

- Begleitung der Bezirksleiter im Tagesgeschäft

09/02 – 10/02

Praktikant, delphi managementberatung GmbH, Hamburg

- Direktansprache-Projekte
- Erstellung von Zielfirmenlisten
- Kandidatenidentifikation sowie diskrete Erstansprache

08/00 – 08/02

Promotionstätigkeiten, Vobis AG, Hamburg

- Verkauf von Hardware und Software; Kundenberatung
- Durchführung von Abverkaufsaktionen

07/98 – 10/98

Werksstudent, Hewlett-Packard GmbH, Böblingen

- Projektarbeit: Erstellung eines Berechnungsmodells zur Kostenerfassung bei internationalen Warensendungen
- Beschaffung von Halbleiterspeichern: Terminierung und Bestätigung von Bestellungen im Einkaufsverwaltungssystem

Auslandserfahrung

03/05 – 04/05

Projektarbeit, VW Fox Markteinführung, Kopenhagen, Dänemark

- Begleitung der Gewerke und Künstler bei der Gestaltung der Präsentationsräume
- Betreuung des Auftraggebers VW und der internationalen Presse

09/04 – 10/04

Projektarbeit, VW Golf (V) GTI, Marseille, Frankreich

- Betreuung des Auftraggebers VW und der internationalen Presse

02/92 – 08/92

Analy High School, Sebastopol, California, U.S.A.

Ausbildung

10/02 – 10/06

Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg

- Hauptfächer: Personalwirtschaftslehre; Arbeitsrecht
- Abschluss: Diplom-Ökonom

04/96 – 08/02

Betriebswirtschaftslehre, Universität Hamburg

- Hauptfächer: Personalwirtschaftslehre; Wirtschaftsenglisch
- Weiterführung des Studiums während der Selbstständigkeit in Lüneburg

Mai 1994

Abitur, Gymnasium Hittfeld, Niedersachsen

Sonstiges

01/95 – 02/96

Zivildienst

- Landessozialamt, Hamburg

Weitere Kenntnisse / Qualifikationen**Vertriebskenntnisse**

SPIN Selling Skills (Huthwaite International)

- Basis Prinzipien der Verhaltensanalyse
- Psychologie des Kundenbedarfs
- Gesprächsführung und Abschlussversuche

Vertriebskenntnisse

Situational Sales Negotiation (BayGroup International)

- Prinzipien der Verkaufsverhandlungen (Positionierung / Ziele / Zugeständnisse)
- Schlüsselerkenntnisse (Forderungen / Gegenleistungen)
- Kooperative / Kreative Dimensionen

Vertriebskenntnisse

Account Management im komplexen Verkauf (Huthwaite International)

- Psychologische Phasen im Kaufzyklus
- Kaufkriterien (Wettbewerbsvorteile, Entscheidungsgrundlagen und deren Beeinflussung)
- Kundenbedenken (Einschätzung und Verarbeitung im Verkaufsprozess)
- Implementierung
- Account-Entwicklung (langfristige Partnerschaft; Wettbewerb)

Datenverarbeitung

Alle gängigen MS Office Produkte

Sprachen

(Wirtschafts-) Englisch (sehr gut); Grundkenntnisse Französisch