

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

**Logistic Analytic
Service Group GmbH
Dienstleistungsbereich
Logistikberater.net/
Logisticconsultant.net**
Daimlerstr. 13
61352 Bad Homburg

Tel.: 06172 - 68 26 656
E- Mail: info@logistikberater.net

Profil Frank S. Interimsmanager

ID 172
Geburtsjahr: 1968
Nationalität: deutsch



Ausbildung/Studium:

FH-Studium der Betriebswirtschaft (Fernstudium Schweiz)

Berufspraxis:

- 20 Jahre Manager Getränkeindustrie
- Projekte in der Getränkeindustrie
- Projekte in Speditionen
- Projekte in Logistikunternehmen
- Erstellung Standortanalyse, Vertriebs-, Business- und Gesamtkonzept
- Umsatzverdopplung
- 25% höhere Produktivität
- 10% Reduzierung Personal
- Akquisition neuer Kunden (Getränke, Spedition und Maschinenbau)
- Einführung neuer Richtlinien

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

Internet: www.logistics.ag
Konto: 28 19 449, BLZ 500 700 24
IBAN: DE 61500700240281944900
BIC: DEUTDEDBFRA
HRB 11069

EDV- Kenntnisse :

MS – Office
SAP/ 3
Goldsock
Plantour

Sprachkenntnisse:

Englisch
Spanisch verhandlungssicher
Deutsch Muttersprache

Fachliche Kompetenz :**GESAMTGESCHÄFTSFÜHRUNG VON UNTERNEHMEN:**

Volle P & L-Verantwortung
Leitung aller Funktionsbereiche Produktionsunternehmen
Einführung und Durchführung Konzernreporting/–controlling
Einführung, Durchführung und Überwachung QS-Systeme
Leitung und Durchführung Produktivitätssteigerungsprogrammen der Unternehmens-
Prozesse (Personalführung, Kommunikation, Reporting, QS, Produktion, Vertrieb,
Logistik, Transport)
Leitung Vertrieb (Akquise, Projektmanagement, Preis- und Kostenkalkulation,
Vertragsabschlüsse, Auftragsüberwachung, etc.)
Leitung Einkauf/Logistik. Ziel: Kosten und gebundenes Kapital reduzieren
Erstellung, Bewertung und Durchführung von Businessgesamtkonzepten
Internationalität Kontakte zu Entscheidungsträgern (Wirtschaft)

Vertrieb und Marketing: Eigene Vertriebsmitarbeit (Akquise, Key Accounts, High
Potentials)

Steuerung und Überwachung der Vertriebsmitarbeiter

Preiskalkulationen

Vertriebscontrolling

PR-Aktivitäten (Kunden, Lieferanten, Partner, Bildungseinrichtungen, Finanzinstitute,
etc.)

Erstellung Standortanalysen und Entscheidungsvorschlägen

Erstellung, Bewertung und mit Durchführung von Businessgesamtkonzepten

Feststellung, Bewertung und Durchführung von Outsourcing Aktivitäten

Planung und Überwachung von Investitionen, Liquidität und Ertragspotential

Prozessabläufe: Ziel: Quantifizierung und rollierende regelmäßige Kontrolle mittels
KPIs

Verbesserungsprogramme hinsichtlich Leistung, Qualität und Kosten

HR-Aktivitäten: Ermittlung Personalbedarf und der erforderlichen Qualifikationen

Personalentwicklung: Beurteilung/Förderung durch Motivation, Incentives,
Qualifikation, ...)

Motivationsprogramme für Mitarbeiter ,Überwachung und Steuerung von Aktivitäten in
Logistik und Einkauf (SCM)

Logistik

Versand

Materialwirtschaft

Lager

Distribution

Fuhrpark

Erfahrung in folgenden Unternehmensbereichen:

General Management, internationaler Vertrieb, Produktion/Montage, QM, HR,
Logistik/Einkauf, Finance, Koordination verschiedener Produktions-standorte

Branchenkenntnisse:

Getränkeindustrie, Automobilzulieferer(Kunststoff, Lack, Dekore, Metall), Weisse
Ware / Metall, Spedition, Metallbau und Logistikunternehmen