

Profil
Robert B.
Logistikberater/ Interim-/ Projektmanager

ID: 3817
Nationalität: Deutsch



Service Group GmbH

Berufliche Qualifikation	<ul style="list-style-type: none">▪ Bereichsleiter Einkauf Non-Food▪ Einkaufsleiter non-Food▪ Interim Einkaufsleiter▪ Interim Manager▪ Führungserfahrung
Kompetenzen & Fachliche Schwerpunkte	<ul style="list-style-type: none">▪ Interim Führungskraft▪ Projektmanagement▪ Coaching▪ Einkauf (international)▪ Supply Chain Management▪ Beschaffungsmanagement (international)▪ Bestands- und Bestellsysteme▪ Bestandsmanagement▪ Vertragsmanagement (international)▪ Qualitätsmanagement IT▪ Automatisierung▪ Prozessplanung und -optimierung Logistik▪ Materialeffizienz▪ Transport- und Netzwerkplanung▪ Restrukturierung (international)

Branchenerfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IT ▪ Multimedia ▪ Automotive ▪ Dienstleistungen ▪ Werkzeugmaschinen ▪ Verkehr/ TransportMetall ▪ Produktion/ Handel ▪ Sanitär ▪ Maschinen- und Anlagenbau
EDV	<ul style="list-style-type: none"> ▪ MS Office ▪ dBase ▪ Lotus ▪ SAP R3 ▪ SAP BW
Sprachen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutsch ▪ Englisch
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ NWA Network ▪ Walmart ▪ DAX 30 gelistete Firma ▪ LSE gelistete Firma ▪ Senator ▪ Läßple ▪ IG Metal ▪ Levi Strauss ▪ Cabka ▪ Amazon ▪ Metro
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ siehe Anhang - Details

Anhang: Details:

Robert Beckers • +49(0)151 24976887 • +49(0)152 29714245 • robert.beckers@yahoo.de

Lebenslauf

Name: Robert B.
Geburtsdatum: 24.12.1963
Geburtsort: München
Familienstand: geschieden, 1 Kind

BERUFSERFAHRUNG:

03/19 – 12/19 **Interim Einkauf, Reorganisation in IT- Einkauf,
IT- und Indirekter Einkauf, Bistum Augsburg, Bischöfliches Ordinariat
Augsburg,**

**Stabsabteilung IT und Digitalisierung des Generalvatikans
Katholische Kirche**

1035 Pfarreien, 1.298.483 Katholiken
Katholische Kirche

www.Bistum-Augsburg.de

Berichtslinie: IT-Direktor,

Aufgaben

- Nationale und internationale Einkaufs Restrukturierung in IT Bereich des Stabsabteilung IT und Digitalisierung des Generalvatikans Bischöfliches ,
- Ordinariat Augsburg, Dienstleistungsgesellschaft mbH, Projekt- und Produktsteuerung sowie Strategie und Planung des Lieferantenportfolios, und der unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- Servicebereiche für die strategischen IT Bereiche, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte, sowie Hard- und Softwarelizenzen
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Hard- und Software Outsourcing, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen Strategien im IT Hard-, Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich
- Nationaler und internationaler IT- und Indirekter Einkauf, operativ und strategisch für IT Hard- und Software, Telekommunikations-, HR-, und IT Einkauf, sowie für diese Bereiche Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen Strategien und Ausschreibungen im IT Hard-, Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich
- Erstellung, Überprüfung, und Ergänzung von Standard Verträgen im Energie-, Telekommunikation-, HR-, und IT Einkauf
- Beratung, Erstellung und Umsetzung im Vertragsmanagement für den Energie-, Telekommunikation-, HR-, und IT Einkauf, zur Vermeidung von Scheinselbständigkeit, der Arbeitnehmerüberlassung und für Freelancer/Interim Manager.
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge, Ausschreibungsmanagement, nach SektVO (Internet, Ausschreibungen und Bündelung nach EU Vergaberecht) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss ,
- Ausschreibungen im Telekommunikation- und IT Einkauf
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien,

Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz

- Prüfung, Verhandlung aller externen Anbietern in den einzelnen Bereichen, bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten im IT Bereich, zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung

01/18 – 02/19

**Interim Einkauf, Einkaufsleiter Global Strategic Sourcing
Indirekter und IT - Einkauf, Levi Strauss Germany GmbH Offenbach
Spezialisierung Handel**

11400 Mitarbeiter, Umsatz 4,4 Milliarden USD in 2008

Spezialisierung Handel

www.levistrauss.com

Berichtslinie: Internationaler Einkauf Europazentrale Belgien

Aufgaben

- Nationaler und internationaler Indirekter Einkauf, operativ und strategisch für Car Leasing (Fuhrpark), Facility-, Energie-, Telekommunikations-, Versicherungs-, HR-, Marketing-, Dienstleistung-, Service- und IT Einkauf, sowie für diese Bereiche Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen Strategien und Ausschreibungen im IT Hard-, Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich
- Erstellung, Überprüfung, und Ergänzung von Standard Verträgen im Facility-, Energie-, Telekommunikation-, HR-, Marketing-, Dienstleistung-, Service- und IT Einkauf
- Beratung, Erstellung und Umsetzung im Vertragsmanagement für den Facility-, Energie-, Telekommunikation-, Versicherungs-, HR-, Marketing-, Dienstleistung-, Service- und IT Einkauf, zur Vermeidung von Scheinselbständigkeit, der Arbeitnehmerüberlassung und für Freelancer/Interim Manager.
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge, Ausschreibungsmanagement, nach SektVO (Internet, Ausschreibungen und Bündelung nach EU Vergaberecht) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss der Levi Strauss Germany GmbH, Ausschreibungen im Facility-, Energie-, HR-, Telekommunikation-, Versicherungs-, Marketing-, Dienstleistung-, Service-, und IT Einkauf
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Prüfung, Verhandlung aller externen Anbietern in den einzelnen Levi Strauss Bereichen, bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten im IT Bereich, zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung

08/17 – 10/17

**Interim Einkäufer im Bereich IT Hard- und Software
IG Metall Deutschland, Vorstand Frankfurt am Main
Spezialisierung Gewerkschaft**

Über 2.274 Mio. Mitglieder in 2016

Spezialisierung Gewerkschaft

www.igmetall.de

Berichtslinie : Einkaufsleiter IT

Aufgaben

- Nationaler und internationaler IT Einkauf, sowie Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen, Strategien und Outsourcing im IT Hard-, Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich, Schwerpunkte sind: PC, Notebook, Bildschirme, Server, Netzwerkkomponenten, Clientsoftware, und Lizenzmodelle für die IG Metall Deutschland
- Anforderung, Planung und Prüfung von Hard- und Software, zum Rollout der IG Metall Deutschland
- IT Management der IG Metall Deutschland durch Matrix 42
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge, Ausschreibungsmanagement, nach SektVO (Internet, Ausschreibungen und Bündelung nach EU Vergaberecht) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss der IG Metall Deutschland
- Prüfung, Verhandlung aller externen Anbietern im Bereich, bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter
- Internationale Zusammenarbeit sowie Lizenzmanagement mit Microsoft, SAP, Lotus, Adobe, IBM, Oracle, Nero, Mozilla, Norton, HP, Norton, Lexware, Mozilla, usw.
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten im IT Bereich, zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten, und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung

Erfolge

- Erarbeitung, Planung und strategische Planung des Rollouts für Hard- und Software der IG Metall Deutschland
- Strukturierung und Implementierung einer nationalen und internationalen zentral geführten Vertragsmanagement Strategie und Umsetzung
- Strategisch geführte einheitliche Preisausschreibungen der IG Metall Deutschland implementiert

05/17 - 07/17

**Interim Projekt und Beratungsleistung im Einkauf
Cabka Group Berlin
Spezialisierung Produktion und Handel**

Über 500 Mitarbeiter in 2016

Spezialisierung Recycling Kunststoffverarbeitung

www.cabka.com

Berichtslinie : Einkaufsleiter

Aufgaben

- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Hard- und Software Outsourcing, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen, Strategien im IT Hard - Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich
- Nationale und internationale Einkaufs Restrukturierung in Vertragsmanagement Bereich der Cabka Group Berlin, Projekt- und Produktsteuerung sowie Strategie und Planung des Lieferantenportfolios, und der unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- Servicebereiche für die strategischen IT Bereiche, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte, sowie für Hard- und Softwarelizenzen
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge, Ausschreibungsmanagement, (Internet, Ausschreibungen und Bündelung nach EU Vergaberecht) inkl. Angebotsauswertung
- Verhandlung aller externen Anbietern im Cabka Group Berlin Vertragsmanagement Bereich, bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten im IT Bereich, zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung

Erfolge

- Strukturierung und Implementierung einer nationalen und internationalen zentral geführten Vertragsmanagement Strategie und Umsetzung
- Strategisch geführte einheitliche Preisausschreibungen implementiert
- Nationales und Internationales Lizenzmanagement erstellt und erfolgreich umgesetzt

09/16 - 02/17

Solution, International Consulting

**International Purchase von Technik und Multimediaprodukten für den Handel
Spezialisierung Handel**

Aufgaben

- Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller in den Dienstleistungs- und Servicebereichs, sowie auch im Property- und Facility Management
- Prüfung, Verhandlung mit externen Anbietern bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter im Technik und Multimedia Bereich
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Verhandlung, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Internationaler Einkauf, Ausbau und Weiterentwicklung von Aktionsartikel, Spielwaren, Eigen- und Handelsmarken in Technik, Hard- Software Bereich und Multimedia Bereich, sowie Hard- und Softwarelizenzen, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien,

- Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge (Ausschreibungen) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität

02/16 - 07/16

**Interim Internationaler Strategischer Einkäufer IT
LÄPPLE Dienstleistungsgesellschaft mbH, LÄPPLE AG Heilbronn
Spezialisierung Produktion und Handel**

Spezialisierung Blechverarbeitung, Karosseriebau und Handel
415 Euro Millionen Umsatz, 2200 Mitarbeiter in 2014

www.laepple.de

Berichtslinie : Leiter IT / CIO und Einkaufsleiter

Aufgaben

- Nationale und internationale Einkaufs Restrukturierung in IT Bereich der LÄPPLE AG in die LÄPPLE Dienstleistungsgesellschaft mbH, Projekt- und Produktsteuerung sowie Strategie und Planung des Lieferantenportfolios, und der unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- Servicebereiche für die strategischen IT Bereiche, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte, sowie Hard- und Softwarelizenzen
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Konditionsmanagement und Lizenzmanagement, Hard- und Software Outsourcing, Erstellung und Umsetzung der einzelnen Warengruppen Strategien im IT Hard-, Softwarebereich und EDV-Dienstleistungsbereich
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge, Ausschreibungsmanagement (Internet, Ausschreibungen und Bündelung nach EU Vergaberecht) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss in Zusammenarbeit mit den einzelnen Gruppenmitgliedern, der LÄPPLE Gruppe
- IT Management für die LÄPPLE Dienstleistungsgesellschaft mbH mit Flexera
- Internationale Zusammenarbeit sowie Lizenzmanagement mit Microsoft, SAP, Lotus, Adobe, IBM, Oracle, Nero, Mozilla, Norton, HP, Norton, Lexware, Mozilla, usw
- Aufbau, Strukturierung und Implementierung einer nationalen und internationalen zentral geführten IT Einkaufsorganisation, mit Key Account Management für die LÄPPLE Dienstleistungsgesellschaft mbH
- Prüfung, Verhandlung aller externen Anbietern im LÄPPLE IT Bereich, bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten im IT Bereich, zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung

- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Hard - und Software Lizenz Lieferanten und Hersteller für reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Bestellsystemanalyse und Bestandsmanagement zur Umsetzung der strategischen und operativen Projekte

Erfolge

- Strukturierung und Implementierung einer nationalen und internationalen zentral geführten IT Einkaufsorganisation aufgebaut
- Key Account Management in die IT Einkaufsorganisation implementiert
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement und Lizenzmanagement erstellt und erfolgreich umgesetzt
- Konditionsmanagement und Savings, sehr erfolgreich für die LÄPPLE Gruppe erwirtschaftet

03/15 - 08/15

Interim Internationaler Projekt Einkäufer von Multimediaprodukten Senator Groß-Bieberau GmbH & CO KGaA, Merz Pharma Gruppe Spezialisierung Produktion und Handel

Spezialisierung Vertrieb und Herstellung von Multimedia
65,5 Euro Millionen Umsatz, 450 Mitarbeiter in 2008

www.senator.com

Berichtslinie : Director Sales

Aufgaben

- Nationale und internationale Einkaufs Projekt- und Produktsteuerung sowie Planung und Überwachung von Technik- und Multimediaprodukten, für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Nationaler und internationaler Einkauf, Ausbau und Weiterentwicklung von Aktionsartikel, Spielwaren, Eigen- und Handelsmarken im Multimedia- und Technik Hard- und Software Bereich, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte, Hard- und Softwarelizenzen, sowie Kunststoffe und Metallkomponenten
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Prüfung, Verhandlung mit externen Anbietern bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter im Multimedia Bereich
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge (Ausschreibungen) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung
- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Hard - und Software Lizenz Lieferanten und Hersteller für reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Bestellsystemanalyse und Bestandsmanagement zur Umsetzung der strategischen und operativen Projekte

Erfolge

- Handelsmarken, Angebots- und Lieferanten-Struktur überarbeitet
- Multimedia Bestands- und Bestellsystem erneuert und implementiert
- Projektlaufzeit optimiert umgesetzt, verkürzt
- Handelsmarken Portfolio in Multimedia Bereich gestrafft und optimiert

07/14 - 02/15

Solution, International Consulting
International Purchase von Technik und Multimediaprodukten für den Handel
Spezialisierung Handel

Aufgaben

- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Verhandlung, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Internationaler Einkauf, Ausbau und Weiterentwicklung von Aktionsartikel, Spielwaren, Eigen- und Handelsmarken in Technik, Hard- Software Bereich und Multimedia Bereich, sowie Hard- und Softwarelizenzen, Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile) und Energie Produkte
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller in den Dienstleistungs- und Servicebereichs, sowie auch im Property- und Facility Management
- Prüfung, Verhandlung mit externen Anbietern bezüglich der Konditionen, Verträge, Lizenzmodelle und Optimierungsparameter im Technik und Multimedia Bereich
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Beratung der IT-Organisation hinsichtlich der Optimierung der Hard - und Software OEM- und Enterprise Lizenzkosten und Microsoft Select-Verträge, Enterprise Agreements sowie SW-Verwendung
- Durchführung komplexer Beschaffungsvorgänge (Ausschreibungen) inkl. Angebotsauswertung, Verhandlung und Vertragsabschluss
- Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Dienstleistungs- und Servicequalität
- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Hard - und Software, Lizenz Lieferanten und Hersteller Bewertung, für reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Bestellsystemanalyse und Bestandsmanagement zur Umsetzung der strategischen und operativen Projekte

Erfolge

- Angebots- und Lieferanten-Struktur überarbeitet und erstellt
- Multimedia und Technik Bestands- und Bestellsystem erneuert und implementiert
- Eigenmarken Portfolio in Technik Bereich erneuert und optimiert

08/13 - 02/14

Interim Projekteinkäufer Grohe Deutschland,
Aktiengesellschaft mit Sitz in Düsseldorf, Deutschland
Spezialisierung Sanitärhersteller

Projekteinkäufer für alle Sanitär- und Elektrotechnische Projekte
Gelistete Aktiengesellschaft mit Sitz in Deutschland, Düsseldorf

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

Spezialisierung Sanitärhersteller
1.405 Euro Millionen Umsatz, 9 000 Mitarbeiter in 2012,
www.grohe.com

Berichtslinie: Projekteinkaufsleiter

Aufgaben

- Projekt- und Produktüberarbeitung in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Herstellern und Lieferanten im Sanitärtechnik und Elektronik Bereich für die Grohe AG
- Nationaler und internationaler Einkauf von Sanitärtechnik und Halbleiter Elektronik (Elektronische Bauteile), Energie Produkte, sowie Hard- und Softwarelizenzen, Komponenten für Bad, Küchensysteme, Armaturen, sowie Kunststoffe und Metallkomponenten
- Auswahl und Steuerung und Überwachung des Lieferkantenportfolios für alle Sanitär- und Elektrotechnische Projekte wie GROHE RED, GROHE BLUE, Bluetooth Steuerung und andere Elektrotechnische Projekte
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Eigenständiges Vertragsmanagement und Überwachung dieser, für die unterschiedlichen Einkaufsbereiche, in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung
- QC und Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Produktions-, Dienstleistungs- und Servicequalität
- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Lieferanten und Hersteller für reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Bestellsystemanalyse und Bestandsmanagement zur Umsetzung der strategischen und operativen Projekte
- Budget- und Forecasterstellung, Importplanung, Ertrags- und Umsatzplanung
- Einkaufs-, Logistik- und Dienstleistungskonzeption in Abstimmung mit den Konzernprozessen
- Internationaler Einkauf von Print- und Verpackungsmaterialien mit Artworkerstellung
- Training und Schulung für die Datenpflege in SAP R3

Erfolge

- Vertrags-Management und Lieferanten-Struktur überarbeitet und erstellt
- Bestands- und Bestellsystem erneuert und implementiert
- Neue Elektrotechnischen Projekt übernommen und abgeschlossen
- Projektlaufzeit verkürzt umgesetzt

01/13 - 07/13

Interim Commercial Consultant DIV/ Baumarkt Kingfisher London, Internationaler Einzelhandelskonzern, Spezialisierung Baumärkte Europaweit

Interimsmanagement als Berater, für den Operativen und Strategischen Einkauf, Gelistetes LSE Unternehmen mit Sitz in England, London, Spezialisierung Baumarktbetreiber
13.100 Euro Millionen Umsatz, 80 000 Mitarbeiter in 2012, über 1025 Baumärkte,
www.kingfisher.co.uk

Berichtslinie: Projektmanager/CEO

Aufgaben

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

- National und Internationales Projekt- und Produktmanagement, Sortimentserstellung und Überarbeitung in Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Herstellern und Lieferanten für den Werkzeug-, Elektro- und Energietechnik Bereich
- Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Verhandlung, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
- Nationales und Internationales Lizenzmanagement im Hard- und Softwarebereich in Zusammenarbeit mit Kingfisher UK
- Nationaler und internationaler Ausbau und Weiterentwicklung der Sortimente, durch Strategische Ausschreibungen der einzelnen Bereiche.
- Bündelungsstrategie der Kernartikel, in Zusammenarbeit, mit anderen Konzernteilen von Kingfisher UK
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller in den Dienstleistungs- und Servicebereichs, sowie auch im Property- und Facility Management
- Sortimentserstellung und Erneuerung der Internetplattform mit Bestellsystem
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Internationaler Ausbau und Weiterentwicklung von Eigen- und Handelsmarken,
- Einkaufs-, Logistik- und Dienstleistungskonzeption in Abstimmung mit den Konzernprozessen für den Service -, Büro - und Dienstleistungseinkauf
- QC und Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Produktions-, Dienstleistungs- und Servicequalität
- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Lieferanten und Hersteller für Reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Bestellsystemanalyse und Bestandsmanagement zur Umsetzung und Kontrolle des Bestellsystems

Erfolge

- Vertrags-Management und Lieferanten-Struktur überarbeitet und erstellt
- Bestands- und Bestellsystem erneuert und implementiert
- Internetshop mit neuen Sortimenten und Bestellsystem erfolgreich installiert
- Projektplan für Deutschland umgesetzt

05/11 - 12/12

Vertraulich Interim Einkaufsleiter DAX 30 Konzerns, Deutschland

Interimsmanagement für den Non-Food Bereich, Dienstleistungs-, Serviceeinkauf und Materialwirtschaft
Gelistetes DAX 30 Unternehmen mit Sitz in der BRD,
30.100 Millionen Umsatz, 160 000 Mitarbeiter in 2012,
Berichtslinie: Einkaufsvorstand

Aufgaben

- Umsatzvolumen 30.100 Millionen
- Führungsverantwortung von 8 Einkäufer und 10 Mitarbeitern
- Sortimentserstellung für den Non-Food Bereich im Dienstleistungs- und Serviceeinkauf, Materialwirtschaft
- Internationaler Ausbau und Weiterentwicklung der Sortimente, sowie der Lieferanten-Struktur durch Strategische Ausschreibungen der einzelnen Bereiche

- Nationales und Internationales Vertragsmanagement und Katalogmanagement, Verhandlung, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik, Hard- und Software Bereich Service- und Multimedia Bereich
- Bündelungsstrategie der Kernartikel, in Zusammenarbeit, mit anderen DAX Konzernen
- Internationales Hard- und Software Lizenzmanagement im IT-Bereich
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller in den Dienstleistungs- und Servicebereichs, sowie auch im Property- und Facility Management
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
- Implementierung und Sortimentserstellung, sowie Erneuerung der Internetplattform mit Bestellsystem für die einzelnen Niederlassungen
- Einkauf im Bereich Non-Food, Material Wirtschaft und Werbemittel
- Internationaler Einkauf von Print - und Verpackungsmaterialien, eigenständige Artworkerstellung
- Einkaufs-, Logistik- und Dienstleistungsüberwachung in Zusammenarbeit mit Marketing und der Rechtsabteilung.
- QC und Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Produktions-, Dienstleistungs- und Servicequalität
- Risikobewertung, Entwicklungspotenzial-Analysen der Lieferanten und Hersteller für Reibungslosen Ablauf des Gesamtkonzerns
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller im Dienstleistungs- und Servicebereichs

Erfolge

- Vertrags-Management und Lieferanten-Struktur überarbeitet und erneuert
- Dienstleistungs- und Serviceverträge erneuert und implementiert
- Internetshop mit neuen Sortimenten und Bestellsystem erfolgreich erweitert
- QC Prozess installiert und ausgebaut
- Dienstleistungs- und Einkaufskosten stark reduziert
- Projekt- und Versandkosten gesenkt

Wechselmotivation : Insolvenz

08/08 - 04/11

Einkaufsleiter Non-Food Technik NWA Network, Schweiz

Produktion und Vertrieb von Eigenmarken und Handelsmarken mit der Internetplattform DREAMSCOUT im Health & Beauty und Non-Food Bereich, Network Marketing, 80 Millionen Umsatz, 130 Mitarbeiter in 2010

www.worldnwa.com

Berichtslinie: Inhaber

Aufgaben

- Umsatzvolumen 48 Millionen
- Führungsverantwortung von 5-Mitarbeiter, 2 Einkäufer
- Internationaler Einkauf, Entwicklung, Ausbau und Weiterentwicklung von Eigen- und Handelsmarken, Hard- und Software Bereich, Spielwaren, Halbleiter Elektronik - und Energiesysteme, und Trinkwasserfilter
- Nationales und Internationale Produktion Management, QC und Prozessüberwachung der Hersteller und Lieferanten zur Einhaltung der Produktions-, Dienstleistungs- und Servicequalität, sowie zur Überprüfung

- Internationaler Industrie- und Handelsstandards TÜV, GS, CE, ROHS, Pack, durch die komplette Verlagerung der Produktion von Europa nach Asien
- Nationaler und internationaler Einkauf von Elektrotechnischen Bauteilen und Komponenten für die Eigenmarken BLUE NATURE, APASVITA und COFFEE CLUB
 - Internationales Lizenzmanagement im Hard- und Softwarebereich
 - Nationales und Internationales Vertragsmanagement, Verhandlung, Erstellung und Überwachung für die unterschiedlichen Sortiments-, Dienstleistungs- und Servicebereiche im Technik und Multimedia Bereich
 - Entwicklung, Produktion und Marketing von „nachhaltigen „Non-Food Artikeln, APASVITA, BLUE NATURE und COFFEECLUB
 - Auswahl und Steuerung der Lieferanten und Hersteller in den Dienstleistungs- und Servicebereichs, sowie auch im Property- und Facility Management
 - Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland, Rumänien, Schweiz
 - Einkaufs-, Logistik- und Dienstleistungsüberwachung in Zusammenarbeit mit Marketing und der Rechtsabteilung
 - Sortimentserstellung und Aufbau einer Non-Food Internetplattform DREAMSCOUT
 - Implementierung und Erneuerung der Internetplattform mit Bestellsystem
 - Einkauf, Entwicklung, QC, Fertigung und Produktionsüberwachung in Asien
 - Auswahl und Steuerung der Lieferanten im Non-Food Bereich
 - Internationaler Einkauf von Print - und Verpackungsmaterialien, eigenständige Artworkerstellung
 - Risikobewertung, Budgetfreigabe für Entwicklungs- und Produktionsaufwand
 - Steuerung des Einkaufs und der Logistik für den Import

Erfolge

- Neue Non-Food Projekte entwickelt und produziert
- Komplett Verlagerung der Produktion von Europa nach Asien
- Internetshop DREAMSCOUT Lounge
- QC Prozess installiert und ausgebaut
- Einkaufskosten stark reduziert
- Projekt- und Versandkosten gesenkt

Wechselmotivation: Weltwirtschaftskrise

05/06 - 07/08

Selbständig Fa. Solution, Wuppertal

Import und Vertrieb von Multimedia und Non-Food an Industrie und Handel, Generalniederlassung für Europa von Elektrogeräten und Computer aus Asien: 5 Millionen Umsatz, 1,5 Mitarbeiter in 2007

Inhaber

Aufgaben

- Umsatzvolumen 5 Millionen
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland
- Internationaler Import für Eigen- und Handelsmarken, Hard- und Software Bereich, Spielwaren, Halbleiter Elektronik - und Energiesystem Bereich
- Internationale Hard- und Softwarelizenzen Vergabe für CE und Computerprodukte in Zusammenarbeit mit Microsoft, Lotus, Adobe, Oracle, Nero, Mozilla, Norton usw...

- QC Überwachung und Prozessüberwachung zur Einhaltung der Industrie- und Handelsstandards TÜV, GS, CE, ROHS, Pack ...
- Risikobewertung, Planung für Entwicklung & Produktion, Budgetfreigabe für Entwicklungs- und Produktionsaufwand
- Verantwortung für Entwicklung und Fertigung in Asien
- Auswahl und Steuerung der Produktionslieferanten im Non-Food Bereich
- Steuerung des Einkaufs und der Logistik für den Import
- Budget- und Forecasterstellung
- Verpackungs- und Artworkerstellung

Erfolge

- Einkaufskosten stark reduziert
- Retouren-Management implementiert
- Projekt- und Versandkosten gesenkt
- Viele namhaften Unternehmen als Kunden gewonnen

Wechselmotivation: Verkauf von Walmart an die Metro Gruppe

09/02 - 04/06

Bereichsleiter im Zentraleinkauf Non-Food Technik und Consumables Wal-Mart Deutschland, Wuppertal

Einzelhandel, multinationales Unternehmen, börsennotiert, Konzern: 408,2 Milliarden Dollar Umsatz, 2.100.000 Mitarbeiter in 2009

www.walmart.com

Berichtslinie: Einkaufsleiter Non-Food Deutschland (Stellvertretung)

Aufgaben

- Umsatzvolumen 650 Millionen Euro
- Führungsverantwortung von 35 Mitarbeiter, 6 Zentraleinkäufer, 3 Einkäufer
- Import- und Eigenmarkenvolumen ca. 80 Millionen Euro
- Stellvertretender Non-Food Leiter
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen, Finnland,
- Internationaler Einkauf, Ausbau und Weiterentwicklung von Eigen- und Handelsmarken, Spielwaren, Hard- und Software Bereich, sowie Hard- und Softwarelizenzen vergabe für CE, Halbleiter Elektronik- und Energie Produkte
- Leitung des Einkaufs in Consumables, Hard- und Softwarebereich, Technik
- Werbeplanung, Verkaufspreisgestaltung, POS und Printeinkauf für die Handelsmarken: Nordmende, Dual, Telefunken, Sigma und Watson
- Einkauf, Entwicklung, Marketing und Produktion von Eigenmarken und Handelsmarken im Non-Food Bereich
- Internationaler Einkauf von Print – und Verpackungsmaterialien, eigenständige Artworkerstellung
- Risikobewertung, Planung für Umsatz & Ertrag,
- Bestandsverantwortung und Bestandsmanagement
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten
- Budget- und Forecasterstellung, Importplanung
- Entwicklung und Ausbau des Sortimentes
- Einrichtung und Umbau der Abteilungen
- Werbeplanung und Verkaufspreisgestaltung

Erfolge

- Umsatzsteigerung um 15 %
- Erreichung des ROI
- Beste Abteilung bei Wal-Mart Germany

- Implementierung des Phönix Projektes mit Bentonville
- Neuaufbau und Umbau des gesamten Lieferantenmanagements und Sortiments bei Elektronik, Foto und Consumables mit Wal-Mart International

Wechselmotivation: Insolvenz

12/01 - 08/02

Einkaufsleiter IPC Archtec Computer, Hüttenkofen (in Insolvenz)

Produktion & Entwicklung von Computern, Laptops, TFT-Monitoren, Hard- und Software

Unternehmen, börsennotiert, Konzern: 1 Milliarde Umsatz, 150 Mitarbeiter in 2002

www.archtec.com

Berichtslinie: Inhaber

Aufgaben

- Führungsverantwortung von 8 Mitarbeiter, weitere 8 im Engineering Team
- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen,
- Internationaler Ausbau und Weiterentwicklung von Eigen- und Handelsmarken im Hard- und Software Bereich.
- IPC und Peacock, Hard- und Softwarelizenzen Vergabe, für alle Multimedia und Computerprodukte
- Internationaler Import für Eigen- und Handelsmarken, Halbleiter Elektronik - und Energiesystem Bereich
- Internationale Zusammenarbeit mit Microsoft, Lotus, Adobe, IBM, Oracle, Nero, Mozilla, Norton, HP, Norton, Lexware, Mozilla, DivX usw.
- Monatliches Reporting an Programmdirektor
- Erstellung des Business Case
- Risikobewertung, Planung für Entwicklung & Produktion, Budgetfreigabe für Entwicklungs- und Produktionsaufwand
- Verantwortung für Entwicklung und Fertigung
- Auswahl und Steuerung der Produktionslieferanten
- Leitung des Einkaufs, der Logistik sowie damit verbundener Planungsaktivitäten
- Budgetverantwortung
- Budget- und Forecasterstellung
- Weiterentwicklung der Mitarbeiter

Erfolge

- Einkaufskosten stark reduziert
- Retouren-Management implementiert
- Projektkosten gesenkt
- Serienproduktion vereinfacht und outsource

Wechselmotivation: Umzug nach München

10/00 - 11/01

Merchandising Manager Elektronik, Foto, Software und Games Amazon.de GmbH, München

Internethandel, multinationales Unternehmen, börsennotiert, Konzern: 24,5 Milliarden Dollar Umsatz, 24.000 Mitarbeiter in 2009

www.amazon.de

Berichtslinie: Geschäftsführung Deutschland

Aufgaben

- Umsatzvolumen 80 Millionen Euro
- Führungsverantwortung von 7-Mitarbeiter

- Internationale Einkaufserfahrungen in : USA, China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn Österreich, Ukraine, Litauen,
- Erstellung des Business Case
- Risikobewertung, Planung für Umsatz & Ertrag,
- Bestandsverantwortung und Bestandsmanagement
- Auswahl und Steuerung der Lieferanten
- Leitung des Einkaufs, der Logistik sowie damit verbundener Planungsaktivitäten
- Budget- und Forecasterstellung
- Entwicklung und Ausbau des Internetsortimentes

Erfolge

- Selbständiger Lounge vom Tab „Elektronik und Foto „
- Aufbau des gesamten Lieferantenmanagements und Sortiments bei Elektronik und Foto bei Amazon.de
- Gesamter Content und Katalogaufbau

Wechselmotivation: Aufbau eines „Neuen Unternehmens „ im Technikbereich

07/99 - 10/00

Vertriebsleiter Fa. Cat Multimedia GmbH, Berlin

Produktion & Entwicklung von Digitalen und Analogen Multimediasystemen, multinationales Unternehmen, 23 Mio. Umsatz, 75 Mitarbeiter in 2000

www.cat-sound.com

Berichtslinie: Direktor Deutschland

Aufgaben

- Führungsverantwortung von 5 Mitarbeiter, weitere 8 Vertriebsteams
- Budgetverantwortung liegt bei 23 Millionen Euro
- Monatliches Reporting an Geschäftsleitung
- Planung und Kontrolle der Umsatzplanung im Bereich Vertrieb/Marketing
- Entwicklung und Implementation von weltweiten Strategien für die betreuten Produkte aus den Marktanforderungen und den Kundenbedürfnissen
- Risikobewertung, Planung für Entwicklung & Produktion, Budgetfreigabe für Entwicklungs- und Produktionsaufwand
- Verantwortung für Entwicklung und Fertigung des gesamten Sortiments
- Leitung des Einkaufs, der Logistik sowie damit verbundener Planungsaktivitäten
- Budget-, Forecasterstellung und laufende Überwachung
- Akquise und Verhandlungen mit Geschäftspartnern bis hin zum Abschluss von Händlerverträgen

Erfolge

- Umsatzsteigerung um 40 %
- Entwicklungsbudget für eingehalten
- Rationalisierungsmaßnahmen erfolgreich eingesetzt
- Neue Serienproduktion freigegeben

Wechselmotivation: mehr Unternehmerisches Handeln, mehr Freiheit in der Entscheidung, neue Herausforderung

06/91-06/99

Zentraleinkäufer und Warengruppenmanager Bereich Zentraleinkaufs Non-Food, Bereich Technik, Hard- und Software, Multimedia, Metro International GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Handel, multinationales Unternehmen, börsennotiert, Konzern: 67,2 Milliarden Umsatz, 258.000 Mitarbeiter in 2010

www.metrogroup.de

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

Berichtslinie: Bereichsleiter Non-Food Einzelhandel

Aufgaben

- Einkaufs- und Vertriebsverantwortung
- Umsatzvolumen liegt bei 550 Millionen Mark
- Importvolumen ca.60 Millionen Mark
- Führungsverantwortung von 13-Mitarbeiter, 2 Einkäufer
- Internationale Einkaufserfahrungen in : China, Japan, Südkorea, Malaysia, Indonesien, Taiwan, Italien, Frankreich, Türkei, England, Belgien, Polen, Tschechien, Slowake, Russland, Ungarn, Österreich, Ukraine, Litauen,
- Einkaufs- und Vertriebsverantwortung
- Monatliches Reporting an Bereichsleiter Non-Food
- Erstellung des Business Case für HUMA/SUMA, BLV, Primus-Meister, MASSA, Extra, Real, Allkauf, und Kriegbaum
- Risikobewertung, Planung für Umsatz & Ertrag
- Planung und Umsetzung von Neueinrichtungen und Umbauten der Abteilungen
- Zusammenführung des Einkaufsbereiches der einzelnen Vertriebslinien
- Budget- und Forecasterstellung
- Weiterentwicklung der Mitarbeiter

Erfolge

- Umsatz und Rohertrag im zweistelligen Bereich gesteigert
- Importbudget eingehalten und ausgebaut
- Konsolidierung der Metro-Einzelhandelsschienen erreicht
- Eigen- und Handelsmarken erfolgreich implementiert
- Management Programme absolviert

06/89-05/91

Ausbildung- und Assistent im Bereich Zentraleinkaufs Non-Food Metro International GmbH & Co. KG, Düsseldorf

www.metrogroup.de

Aufgaben

- Überwachung von administrativen Aufgaben
- Vorschläge zu Kostenreduktion
- Prozessoptimierung im Einkauf
- Erstellen von Werbekonzepten
- Erarbeitung von Sortimentskonzepten
- Sonderthemen

Erfolge

- Beitrag zu Kostenreduktion
- Erstellen eines einheitlichen Sortimentskonzeptes, für alle Metro EH Unternehmen

01/88-05/89

Erstverkäufer Elektroabteilung Suma München

- Vertretung des Abteilungsleiters

01/85- 12/87

Selbständig

- Wartungs-, Reparatur- und Einbauarbeiten an allen
- Audio-, Video und Ton technischen Geräten,
- insbesondere im Discothekenbau

AUSBILDUNG

08/81 – 08/84	F.X. Meiller- München Ausbildung zum Maschinentechniker Pneumatik, Hydraulik, Elektrotechnik, Maschinentechnik
07/81	Realschule München, Mittlere Reife ; Note: 1,8

BETREUTE WARENGRUPPEN

Aufgabengebiete in der Funktion als Zentraleinkäufer und Warengruppen- Manager (ab 1991)

Umsatzvolumen ca. 550 Mio DM
Importvolumen ca. 60 Mio DM

Braune Ware:

bespielte und unbespielte Tonträger und Bildträger
TV, Audio, Video, Audio-/Videozubehör
Antennen, SAT Antennen und -zubehör

Weißer Ware:

Klein Elektro, Groß Elektro,
Saisonartikel

Multimedia und Foto:

Kameras und -zubehör
Computer, Monitore, Telefon und -zubehör
Laptop, Multimedia und -zubehör, Handy

IT-Bereich:

IT-Soft und Hardware, IT-Zubehör

Spielwaren:

PC-Videosoftware, Konsolen und -zubehör

Baumarkt:

LED's, Lampen, Leuchten und -zubehör
Do-it Bereich und Installationszubehör
Werkzeuge und elektrische Maschinen
Bad und Küchensysteme und Armaturen

KFZ-Auto:

Autoradio, Navigation und -zubehör

Möbel:

SB-Möbel und Zubehör

Mediabereiche:

Büro- und Schreibwaren
Papier und Bücher

Haushaltswaren :

Kurzwaren, Küche, Haushalt,
Glas, Porzellan, Keramik

Elektronik Komponenten:

Module, Platinen, Prozessoren, LED-Einheiten

Energiesysteme:

Solaranlagen und Systeme,
Speicher, Wechselrichter

Consumables Bereich:

Putz-, Wasch - und Reinigungsmittel

Health & Beauty, Wellness

Dienstleistungs- und Serviceeinkauf:

Property- und Facility Management

Weiterbildung und Entwicklung

Reinigungsleistungen

Fuhrparkmanagement

Party-und Cateringservice

Metall- und Druckguss:

Produktions- und Büromaterialeinkauf:

Print-, POS-, und Verpackungsmaterialien:

Werbemittelleinkauf für den Handel und das Internet:

Eigenmarken und Import:

Food und Non-Food Einkauf :

Aufgabengebiete in der Funktion als

Bereichsleiter: _

Umsatzvolumen ca. 650 Mio. Euro

Importvolumen ca. 80 Mio. Euro

Planung und Umsetzung von Neueinrichtungen und Umbauten der Elektroabteilungen
Festlegung und Verantwortung des Sortimentsbereichs
Werbeplanung und Verkaufspreisgestaltung
Warenpräsentation und Warensicherung
Umsatz- und Spannenverantwortung
Lagerhaltung, Lagerbestände und Warenaktualität
Personaleinsatzplanung und Personalanalyse
Layoutfragen und Kundenabwicklung
Personalförderungsmaßnahmen

PROJEKTE : Amazon Lounge Tab „, Elektronik & Computer “

bei Amazon Deutschland in Zusammenarbeit mit Amazon USA

Selbständige Lounge bei Amazon Deutschland des Tab´s „, Elektronik & Computer “

Erstellung, Gestaltung, Content-, Sortiments- Katalogerstellung aller relevanten Medien.

PROJEKTE : PHÖNIX

bei Walmart Deutschland in Zusammenarbeit mit Betonvill/USA

Entwicklung, Implementierung, Neugestaltung und Umsetzung der zukünftigen Elektronik- und Multimediaabteilung durch Einbindung, Digitaler und Analoges Medien in das Walmart-Layout.

Umsetzung durch alle Walmart-Stores, in der Elektro- und Multimediaabteilung weltweit.

PROJEKTE : Produktionsverlagerung und Import aus Asien

mehr als 20 jährige Asienenerfahrung: seit dem Jahre 1987 jedes Jahr ca. 3-4 Monate in Asien zum Import von Handels und Eigenmarken wie: Dual, Telefunken, Nordmende, Sigma, Durabrand und Watson.

Durch die Produktionsverlagerung von Produkten aus Europa nach Asien, wurde ein dadurch bedienter **ca. 2 jähriger Auslandsaufenthalt in China notwendig.**

PROJEKTE : Beckers Beste Weine,

„Beckers Beste Weine“ Internethandel Spirituosen, Inhaberin S.Beckers,

Einkauf, Logistik, Sortimentsauswahl, Werbemittel, POS- und Print Material, Robert Beckers
Mehr als 20 Jährige Wein und Spirituosenenerfahrung (Hobby und Berufung)

SPRACH-KENNTNISSE

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Verhandlungssicher in Wort und Schrift

IT-KENNTNISSE

MS-Office, dBASE, Lotus, SAP R3, SAP BW,

SONSTIGES

- Projektmanagement
- Rhetorik, Präsentationstechniken
- Management von Verträgen
- Konfliktmanagement
- Programm für Führungskräfte
- Schulungserfahrung
- Berater- und Persönlichkeits-Coaching

FREIZEIT

Musik, Asiatische Kultur,

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

