**Lebenslauf**

**Bitte Bild einfügen**

*(wenn möglich nicht   
älter als 2 Jahre)*

**Persönliche Daten**

Name: Vor- und Zuname

Adresse: Straße Hausnummer

Postleitzahl und Ort

Mailadresse: [mustermann@web.de](mailto:mustermann@web.de)

Telefon: +49 888 23456789

Geburtsdatum: xx.yy.zzzz, Geburtsort

Familienstand: verheiratet, 2 Kinder

Staatsangehörigkeit: deutsch

Ausbildung: Industriefachwirt (IHK)

Sprachkenntnisse: Deutsch Muttersprache

Englisch konversationssicher

Kündigungsfrist: 8 Wochen zum Monatsende

EDV: MS-Office Paket sehr gut

SAP (MM / SD / BW) sehr gut

ERP System XYZ sicher

CRM Tools XYZ sicher

Mind Manager, CAD Anwenderkenntnisse

**Kurzprofil**

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenexpertise | Antriebstechnik, Tiefbau, Maschinenbau, Energieversorgung (Gas), Textilhilfsmittel (Chemie) |
| Führungserfahrung | Leitung Einkauf, Leitung Logistik, Leitung Materialwirtschaft, Leitung Distributionszentrum, Leitung Supply Chain Management, Vertrieb |
| Berufserfahrung | mehr als 20 Jahre |
| Führungserfahrung | mehr als 15 Jahre |
| Fachliche Expertise | Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft, Distribution, Produktion, Fertigungssteuerung, Supply Chain, Customer Service, Procurement, Projektmanagement |
| Was mich auszeichnet | Strategische Denkweise, Analytische Vorgehensweise, Zielstrebigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Prozessdenken, Verhandlungsgeschick, Offenheit, Belastbarkeit |

**Beruflicher Werdegang**

Seit 07/14 **Firma XYZ,**

weltweit agierendes Unternehmen in der Beispielindustrie mit Firmensitz in XY und weltweiten Produktions- und Vertriebsgesellschaften. [www.musterfirma.de](http://www.musterfirma.de)

Konzern: Umsatz 200 Mio. € / 650 Mitarbeiter (Stand 2014)

National: Umsatz 78 Mio. € / 320 Mitarbeiter (Stand 2014)

Position **Leitung Supply Chain Management, Customer Service, Warehouse**

Berichtslinie: Geschäftsführer (disziplinarisch und fachlich)

Vollmacht: Handlungsvollmacht

Aufgaben

**Leitung der Bereiche Customer Service/Logistik, Lager + Versand**

* Führungsverantwortung für 60 Mitarbeiter disziplinarisch und fachlich, davon 2 Abteilungsleiter
* Budgetplanung und Verantwortung
* Erarbeitung von Materialflussstrategien entlang der gesamten Supply Chain

**Führung des Bereichs Customer Service / Logistik** mit 20 MA

* Kundenauftragsmanagement incl. Forecastplanung, Terminverfolgung und Auslieferung
* Kalkulation von Verkaufspreisen für den Direktmarkt in Abstimmung mit dem Vertrieb
* Erarbeitung von Preisstrategien und Preislisten
* Angebotsmanagement (Erstellung und Verfolgung)
* Engpassmanagement / Priorisierung für die Produktionsplanung
* Reklamationsmanagement
* Frachtverhandlungen (Straße, See, Luft)   
  EK-Volumen: ca. 2,5 Mio. €
* Erarbeitung und Erstellung von Analysen und Reports auf Umsatz- / Kunden- und Artikelebene

**Führung des Bereichs Lager + Versand** mit 38 Mitarbeitern, davon 2 Abteilungsleiter

* + - * Durchführung und Optimierung der Wareneingangs- / Kommissionierungs- / und Ausgangsprozesse
      * Organisation und Durchführung der Inventur
      * Aufbau eines Außenlagers für Fertigprodukte in Hafennähe (Hamburg)für den Überseebereich
      * Aufbau eines aussagekräftigen Kennzahlensystems

03/09- 06/14 F**irma XYZ,**eines der führenden Baustoffzentren mit x Standorten in der Region Y mit Hauptsitz in Z. [www.beispiel.de](http://www.beispiel.de)

Unternehmen: 100 Mio. € Umsatz / 250 Mitarbeiter (Stand 2007) Standort: 13 Mio. € Umsatz / 17 Mitarbeiter (Stand 2007)

Position: **Innen- und Außendienst Tiefbau Entsorgung**   
(Standort XY)

Vollmacht: Handlungsvollmacht

Berichtslinie: Vertriebsleiter Tiefbau

Aufgaben:

* + - * Vertrieb Tiefbau im Innen- und Außendienst
      * Angebotsmanagement (Erstellung und Verfolgung)
      * Preisverhandlungen mit Lieferanten und Einkäufern
      * Neukundenakquise und Kundenpflege von Bestandskunden im Außendienst
      * Kundenauftragsmanagement (Termingerechte Bearbeitung und Abwicklung von Aufträgen)
      * Reklamationsbearbeitung und -abwicklung
      * Organisation von betriebsinternen Schulungen
      * Außendiensttätigkeit 30 %

Produktschwerpunkte: Entsorgungssysteme wie Kanäle und Schächte, Entwässerungstechnik, angrenzender GaLaBau

Kundengruppen: Baufirmen, Städte/Kommunen im Abwasserbereich

Vertriebsgeographie: Standort XY im Umkreis von 50 km

Umsatzvolumen: meines Kundenstammes: ca. 2,1 Mio

Erfolge: Aufbau eines Kundenstamms, Ausbau der Geschäfts- beziehungen von Bestandskunden, Umsatzerhöhung um18%   
innerhalb von 4 Jahren

*Wechselmotivation: Wunsch vom reinen Handel zurück in das produzierende Gewerbe*

07/05- 02/09 **Fa. XYZ**

Weltweit größter Weiße-Ware-Zulieferer der Elektro- / Hausgeräte Branche.

Produktion und Vertrieb von Elektronischen / Elektromechanischen Steuerungen und Beheizungen für den HOT und WET – Bereich.

Muttergesellschaft Sitz in Beispielstadt [www.beispiel.de](http://www.beispiel.de)

Konzern: 600 Mio. € Umsatz / 8.500 Mitarbeiter (Stand 2007) National: 275 Mio. € Umsatz / 2.000 Mitarbeiter (Stand 2007)

Position **Leitung Distributionszentrum**

Berichtslinie: Internationaler Materialwirtschaftsleiter (disziplinarisch und fachlich), gleichzeitig auch Geschäftsführer der XYZ. Logistik GmbH

Vollmacht: Handlungsvollmacht

Aufgaben

* + - * Führungsverantwortung für 30 Mitarbeiter disziplinarisch und fachlich
      * Budgetplanung und Verantwortung
      * Optimierung der gesamten Prozesse im Rahmen der Gesamtoptimierung der Supply Chain
      * Gliederung der bestehenden Einheit Vertriebsinnendienst in die neuen Funktionsbereiche „Customer Service“ und „Procurement“, mit der klaren Ausrichtung „One face to the

**Führung des Bereichs Customer Service** mit 19 Mitarbeitern, davon 2 Teamleiter

* + - * Verhandlung, Abschluss / Ergänzung und Verwaltung von Logistikvereinbarungen mit Kunden, nach vorheriger ABC-Klassifizierung (Schwerpunkte u.a.: Lieferzeiten, Jahresbedarfsmengen, Bestellmengen, Forecastinformationen, Konsignationsläger, EDI-Abwicklung)
      * Kundenauftragserfassung und Forecastplanung im SAP R3; Terminverfolgung und Starten des Auslieferprozesses
      * Bewertung der OTD-Messung (On Time Delivery)
      * Reklamationsmanagement

**Führung des Bereichs Procurement / Produktionsplanung** mit 6Mitarbeitern, davon 1 Teamleiter

* + - * Verhandlung, Abschluss und Verwaltung von Logistikvereinbarungen allen weltweiten E.G.O.-Produktionsstandorten, als Basis für den zukünftigen Produktionsprozess (Schwerpunkte u.a.: Lieferzeiten, Jahresbedarfsmengen, Bestellmengen, Umgang mit Forecastinformationen, etc.)
      * Fertigwarenbestandsmanagement

*Wechselmotivation: Wechsel in den Raum Beispielstadt aus privaten Gründen*

**Schul- und Berufsausbildung**

03/04 – 06/05 Firma XYZ, Beispielstadt: Prozessbegleiter (berufsbegleitend)

05/92 – 09/94 IHK XYZ: Geprüfter Industriefachwirt incl. Ausbildereignungsprüfung (berufsbegleitend), Note: 1,7

08/88 – 02/91 Fa: XYZ + Co: Ausbildung zum Industriekaufmann, Note: 2,0

08/82 – 06/88 Realschule Pforzheim, Note: 2,2

**Soziales Engagement**

* Vorsitzender des Turnvereins xyz e.V.
* Freiwillige Feuerwehr in XYZ

**Hobbies**

* Beispiel Wandern, Lesen etc.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift

*(kann digital im pdf auch weggelassen werden)*

Anlagen:

Arbeitszeugnisse

Ausbildungsnachweis

*Anmerkung:*

*Zum Thema Vertriebspositionen „wie beschreibe ich was“ am Beispiel des Tiefbaus schauen Sie doch auch gern auf unsere Veröffentlichung im Internet*

[*https://www.resus-consult.de/recruiting-im-tiefbau-vertrieb/*](https://www.resus-consult.de/recruiting-im-tiefbau-vertrieb/)