

---

## Profil 115: Anspruchsvolle Vertriebsposition – gern mit Personalverantwortung

Name: Enno  
Wohnsitz: Bremen  
Geburtsjahr: 1965  
Kontaktdaten: gern auf Anfrage

### Berufspraxis

11/2017 – 12/2017 **Lehrgang AEVO – Ausbilder Eignungsordnung**  
Institut für Berufliche Bildung Bremen (IBB)

04/2017 – 11/2017 **Weiterbildung**  
Institut für Berufliche Bildung Bremen (IBB)  
Mit dem Ziel des Ausbaus und der Vertiefung der vertriebsrelevanten  
Kenntnisbereiche

- HR – Management (Führung & Zusammenarbeit)
- SAP
- Marketing
- Projektmanagement & Managemententwicklung

09/2015 – 03/2017 **Freiberuflicher Business Consultant**

- Business Development
- Marketing & Sales
- Kalkulation & Budgetplanung
- Entwicklung neuer Märkte und Marktstrategien
- Entwicklung & Gründung einer Tochterfirma in England

10/2011 – 08/2015 **Sales Manager**  
XXX GmbH

- Marine Coatings

04/2009 – 09/2011 **Freiberuflicher Business Consultant**

- Projektmanagement
- Training
- HSE
- Qualitätsmanagement

- 
- Optimierung von Einkauf- und Vertriebsprozessen
  - Vertragsmanagement

01/2008 – 03/2009 **Project- / Site Manager**

- Gesamtverantwortliche Führung des Projektes – Coating, Filling, Fairing und Painting zweier Megayachten – 6 Subunternehmen, 100 Mitarbeiter, Reporting an den CEO
- Sales Management
- Materialwirtschaft
- Prozessoptimierung
- Terminplanung und -überwachung
- QS / QA
- Dokumentationen
- Budgetplanung & -kontrolle
- Projektplanung
- Vertragsmanagement / -verhandlungen

01/2005 – 12/2007 **Kapitän & Maschinist**

auf verschiedenen Megayachten, Crewtender, Arbeitsschiffen u.a.

01/2004 – 01/2005 **Deckhand, Steuermann, Navigator**

01/1995 – 10/2004 **Mitinhaber und Ausbilder einer Yacht- / Segelschule**  
Deutschland

10/1990 – 09/1996 **Sales Manager (Leiter Verkaufsbüro)**  
Deutschland XXX GmbH

- Handlungsbevollmächtigter

09/1989 - 09/1990 **Außendienstmitarbeiter Vertrieb**  
XXX AG Niederlassung München  
XXX Accounts Deutschland

02/1987 - 08/1989 **Außendienstmitarbeiter Vertrieb**  
XXX AG Niederlassung Frankfurt  
XXX Accounts Deutschland

---

## Weiterbildung:

- 2017 Institut für Berufliche Bildung Bremen (IBB)  
Lehrgang AEVO – Ausbilder Eignungsverordnung
- 2017 Institut für Berufliche Bildung Bremen (IBB)  
HR – Management, SAP, Marketing, Projektmanagement,  
Managemententwicklung

## Ausbildung:

- 2004 Nautisches und technisches Studium an der niederländischen  
Seefahrtsschule Rotterdam / Delfzijl
- 1988 - 1990 Fernstudium BWL „Akademischen Arbeitsgemeinschaft“ AKAD  
Schwerpunkt: Marketing und Vertrieb
- 1984 – 1987 Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Degussa AG Düsseldorf
- 1982 – 1984 Höhere Handelsschule Düsseldorf mit Abschluß “Allgemeine  
Fachhochschulreife”

**Fremdsprachen:** **Englisch:** fließend in Wort und Schrift  
**Niederländisch:** fließend in Wort und Schrift  
**Schwedisch, Norwegisch, Dänisch, Französisch, Spanisch**  
Grundkenntnisse

## Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

- Nautische Patente, Bootsführerscheine und KFZ-Führerscheine
  - Master near Coastal 500 GT
  - Engineer 3000 kW
  - Diplom 3000 GT
  - Bi, See, SKS, SSS, SHS (alle Segel und Motor)
  - Traditionsschiffe (Segel und Motor)
  - Binnenschifferpatente Zone I + II
  - RYA / MCA Yachtmeister Offshore commercial endorsed
  - KFZ: B,C1, C1E, MLT

umfassende Kenntnisse im Bereich Megayachten (Neubau, Refit, etc.  
Praktische Seefahrtserfahrung auf Megayachten, Arbeitsschiffen

umfassende Kenntnisse in Projektplanung und Projektmanagement,  
Unternehmensplanung und -strategie

umfassende Kenntnisse in Marketing und Vertrieb, Kundenakquise und positive Umsatzentwicklung

umfassende Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich Human Resource.:

- Personalpolitik, Zielsetzung der betrieblichen Personalwirtschaft,
- Personalpolitische Grundsätze Personalwirtschaftliche Aufgaben: Einordnung der Aufgabenstellungen in den betriebswirtschaftlichen Prozess;
- Personalbedarfsplanung und –gewinnung
- Profiling und Matching, Methodik und Training:
- Personalmarketing:
- Personalführung:
- Führen von schwierigen Mitarbeitergesprächen
- Personalverwaltung: Aufgaben / Instrumente / Systeme
- Informationssicherheitsmanagement:
- Personal- und Organisationsentwicklung
- Betriebliches Gesundheitsmanagement: Arbeitgeber Fürsorgepflicht;
- Theoretische Grundlagen der Arbeitssicherheit: Unternehmerische Sicherheitspolitik, Methoden und Prozesse der Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz;
- Dispositionsaufgaben allgemein: Ermittlung der fachlichen und persönlichen Qualifikation (Methodik), Ermittlung der Anforderungen (Methodik)
- Erfassung der Leistungen und Einsätze, Allgemeine Dokumentationspflichten Personalabrechnung: Arbeitspapiere, Steuerabzugs- und Sozialversicherungsbeiträge, Beginn der Beschäftigung von Rentnern, Azubi, Schüler, Praktikanten, Studenten, Flexible Arbeitszeit, Altersteilzeit und Vorruhestand
- Meldepflichtige Sachverhalte, Personengruppenschlüssel, Beitragsgruppenschlüssel
- Arbeitsrecht – allgemein
- Arbeitsrecht – Inhalte von Arbeitsverhältnissen
- Arbeitsrecht – Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)
- Strategisches Management, Führung
- Organisationsstrukturen & -modelle
- Leitbild, Prozesse und Strategieentwicklung
- Unternehmenskultur
- Kernkompetenzen und Balanced Scorecard
- Mitarbeiterführung, Teamentwicklung
- Budgetplanungen
- Mitwirkung bei der Erstellung und Implementierung des QS-Systems; Verantwortung HSEQ

Kenntnisse im Bereich Sales & Business Development

- Qualified Trainer SFT“ – Sales Force Training Profit Forecasting & Basic Finance
- internationale Marketing- und Vertriebsseminare „Total Quality Management“, „Quality Assurance“ ISO-certification, Leading and Teamwork,
- Sales & Marketing, Rhetorik, Business Management, Economics, Projekt-Management,
- Teilnahme am 4. Degussa-Vertriebs-Training (Verkauf, Marketing, Management, Betriebswirtschaft, Rhetorik, Einkauf / Materialwirtschaft, Unternehmensplanspiel)

---

Aufgaben / Erfolge u.a.

- Technische & kommerzielle Beratung
- Investmentanalysen f. Kunden; Präsentationen
- Vorbereitung & Durchführung von Meetings/Trainings
- Observierung des Marktes in techn. & kommerzieller Hinsicht (Wettbewerbsaktivitäten/Marktentwicklung)
- Installation klassischer Key-Account-Elemente zur Kundensteuerung
- Entwicklung und Implementierung neuer Marktstrategien
- Erschließung neuer Märkte; Neukundenakquise
- Mitarbeiterführung, Teamentwicklung
- Budgetplanungen; Claimhandling; Controlling
- Projektplanung/ - durchführung
- Kundenbindende Maßnahmen
- Input an R&D; Händlerbetreuung
- Kontinuierliche, positive Umsatzentwicklung
- Vertragsverhandlungen, Abschlüsse langfristiger Verträge
- Mitwirkung bei der Erstellung und Implementierung des QS-Systems;

^

Kenntnisse in der chemischen Industrie

- Intensive technische und Marktkenntnisse im Bereich Kunststoffe, Pigmente, Rüsse, Masterbatches, Compounds, Coatings, Additive, Füllstoffe, u.v.m.

**Freizeit:** Wassersport

Bremen, Dezember 2017