
Profil 120: Director Sales and Marketing

Name: Thomas
Wohnsitz: Radebeul
Geburtsjahr: 1968
Kontakt Daten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

03/2017 – jetzt **Director Sales & Marketing, CSO**
XXX GmbH Kamenz

- Mitglied der Geschäftsleitung mit 4 direct reports
- Key-Account StreetScooter mit Rahmenvertrag
- Neu-Ausrichtung Außenauftritt mit Logo etc. in sozialen Medien, Web und Print
- Strategische Absatzplanung mit Neukunden- und Partnergewinnung, sowie kurzfristige Cash-Sicherung
- Product Development mit starker vertikaler Integration von Li-Ionen Zellen zu Modulen / Batterien

06/2015 – 02/2017 **Head of Sales and Marketing**
XXX GmbH Dresden

- Product-Management Lift-drives
- Bereichsleiter mit 6 Mitarbeitern
- Key-Account OTIS mit High-Rise Center Paris und Launch “split motor” und Auftrag CB21
- Ausrichtung Industriemotoren und Fokusbranchen Druck und Vakuum mit erhöhten Margen
- Strategische Absatzplanung, Neukunden- und Händlergewinnung, langfristige Rahmenverträge mit OTIS, ABB, KEB, Niehoff, Promess

08/2014 – 05/2015 **Major Account Sales Manager Europe**
XXX Deutschland GmbH / Neu-Isenburg

- Bereichsleiter DACH und Osteuropa mit Personalverantwortung von 8 Mitarbeitern
- Verkaufsstrategien mit Leasing für Pan-European Major Accounts
- Absatzsicherung mit langfristigen Verträgen mit VW, Metro und Rehau
- Koordination Interessent, Händler und Entwicklung mit Erfolgen z.B. Mercedes Werk

06/2013 – 07/2014 **Area Business Director Central Europe**
XXX Fördertechnik GmbH / Neu-Isenburg

- Bereichsleiter DACH und NL mit Personalverantwortung von 7 Mitarbeitern
- Führung der freien Händlerorganisation und Entwicklung einer Ethik-Charta mit Händlern

-
- Verkaufsstrategien, Absatzplanung und Händlerentwicklung mit Leasingpaketen via GE-Capital und DLL
 - Entwicklung und Produktion deutsche Image Broschüre

11/2011 – 12/2014 **Thomas XXX Consulting / Radebeul**

- Sales Trainer und freiberuflicher Berater

12/2011 – 06/2013 **International Sales Trainer**
XXX Druckmaschinen AG

- Aktiver Verkauf zum Markenwechsel mit Erfolgen in Canada, Indien, China, Italien und Belgien
- Global Account Manger von internationalen Verpackungskunden wie Smurfit-Kappa

03/2009 – 10/2011 **Vice President Sales and Service sheet fed**
XXX & XXX AG / Radebeul

- Region BeNeLux, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Afrika
- Bereichsleiter mit Personalverantwortung mit 17 Mitarbeitern
- Entwicklung von "preferred supplier" Verträgen mit Verpackungsgruppen und deren Umsetzung, Betreuung der Kunden international über die Regionen- und Abteilungsverantwortung hinaus
- Abschluss von Paketverträgen für mehrere Werke weltweit mit Smurfit-Kappa (F), Cartamundi (B), AR-Packaging (S), Euradius (NL), Van Genechten (B), MeadWestVaco (USA)

12/1998 – 02/2009 **Sales Manager / Sales Director Bogenoffset**
XXX XXX AG / Radebeul

- Region: BeNeLux, Frankreich, Italien, Nah-Ost / Türkei / Iran und Afrika (franz)
- Bereichsleiter mit Personalverantwortung mit bis zu 9 Mitarbeitern
- Aufbau neuer Vertriebsstrukturen in Europa (Niederlande und Belgien), Afrika (Maghreb, Kamerun), und Middle East (Syrien, Iran, Türkei)
- Gründung 2001 der KBA-Maghreb als Familienunternehmen mit Anschlag durch KBA
- Großauftrag mit Tonic-Emballage in Algerien über 25 Mill. € inclusive Entwicklung einer Schulungseinrichtung für Drucker und Techniker
- Umsetzung Projekt Gebrauchtmaschinen-Zentrum in Tunis zur Vermarktung von Maschinen Alter 12 Jahre plus damit Sprung auf über 5 Mill. €
- Umsatz Nah-Ost versechsfacht auf 42 Mill. € in 4 Jahren mit Hilfe neuer Händler, Showroom und PreDrupa Präsentation

10/1993 – 11/1998 **Vertriebsingenieur für Strahlungstrocknersysteme der grafischen Industrie**
XXX Schmidt GmbH / Hamburg

- Key Account Manager mit dem Erfolg des Listings als Erstausrüster

10/1988 – 09/1989 **Wehrdienst**

Ausbildung:

- | | |
|-------------|---|
| 1993 | Diplom Ingenieur (FH) |
| 1989 – 1993 | Maschinentechnik III der UNI-GH Paderborn
Schwerpunkt Konstruktion |
| 1980 – 1988 | Abitur am Aldegrevener Gymnasium Soest |

Fremdsprachen: Englisch verhandlungssicher
Französisch verhandlungssicher
Italienisch fließend
Niederländisch / Spanisch Grundkenntnisse

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

MS – Word PowerPoint Excel
SAP – Success Factors
Begleitung und Beurteilung von Diplomarbeiten
Betriebswirtschaftslehrgang SMP St. Gallen
Change-Prozess – Triple A
Zeitmanagement Training Eloquadis

Freizeit: Reisen mit Kultur und Erholung
Ski und Kochen
Freunde und Familie

Dresden, Juni 2018