
Profil 153: Geschäftsführer / Inhabernachfolge

Name: Patrick
Wohnsitz: Leipzig / Dresden
Geburtsjahr: 1978
Kontakt Daten: gern auf Anfrage

Berufspraxis

03/2017 – 02/2018 **Geschäftsführer**
XXX Lohnfertigung und Vertriebs GmbH

- Steuerung und Überwachung von Produktionsaufträgen in der Türkei für zeichnungsgebundene Metallteile aller Art (Dreh-, Fräs-, Stanz-, Druckgussteile, Aluminiumprofile)
- grundlegende Sanierung und Aufbau der selbständigen Niederlassung in Deutschland
- professionelle Neukundenakquise im gesamten europäischen Raum
- aktive Vernetzung der Standorte in Deutschland und der Türkei durch Einführung von ERP und CRM
- Verantwortung für einen Umsatz bis 2 Mio. € / Führung von 3 Mitarbeitern
- Steigerung des Angebotsvolumen über 40 Mio.€ innerhalb eines halben Jahres – Auftragsvolumen von Null auf 1,2 Mio.€
- Neukundengewinnung Schmiedeteile mit einem Jahresvolumen von ca. 2 Mio €, sowie für Aluminiumprofile mit einem Jahresvolumen von ca. 1,5 Mio.€

10/2014 – 02/2017 **Prokurist / Leiter Geschäftsbereich Kontakt- und Stanzteile**
XXX GmbH Halsbrücke

- Operative Leitung und strategische Ausrichtung der Kontakt- und Stanzteilerfertigung
- Umfängliche Planung und Überwachung des Ergebnisses sowie der Kosten
- Steuerung und stetige Optimierung von Vertrieb, Einkauf und Fertigung
- Kompetenter und verbindlicher Ansprechpartner für Kunden und Lieferanten inkl. Pflege und Intensivierung der Kontakte durch persönliche Betreuung der Key-Accounts
- Verantwortung für P&L, Umsatz bis 7,7 Mio.€, Führung von 31 Mitarbeitern
- Realisierung einer Investition über 1,5 Mio.€ für eine Fertigungsanlage
- Realisierung einer Investition über 250.000 € für eine Verpackungsstraße
- Nachhaltige Kostenreduktion durch Verringerung der Bestände, Verkürzung der Durchlaufzeiten mit gleichzeitiger Verbesserung der Lieferperformance

01/2012 – 09/2019 **Leiter Vertrieb und Auftragsbearbeitung / Marketing**
XXX GmbH Halsbrücke

- Entwicklung und Umsetzung zielführender Vertriebs- und Marketingstrategien zur Sicherstellung der vereinbarten (kurz-, mittel- und langfristigen) Umsatzergebnisse

- Leitung der Auftragsabwicklung an der Schnittstelle zur Produktion
- Betreuung wichtiger Key-Accounts sowie nachhaltige Bestandskundenbetreuung
- Eigenverantwortliche Planung und Realisierung einer grundlegend neuen Marketingkonzeption (Website, Image Broschüre, Geschäftspapiere, Merchandising)
- Führung von 7 Mitarbeitern
- Initiierung neues Marketingkonzept, Relaunch des Webauftritts
- Umsatzsteigerung seit 2009 um ca. 28% durch Gewinnung zweier umsatzstarker Key-Accounts mit über 10% des Gesamtumsatzes
- Verbessertes Preismanagement, u.a. passendere Kalkulationen nach Prozesskosten, höhere Transparenz der Preisbildung durch Einführung eines Materialteuerungszuschlages (MTZ)

02/2009 – 12/2011 **Assistant der Geschäftsleitung mit Schwerpunkt Vertrieb**
XXX GmbH Halsbrücke

- Begleitung und Steuerung diverser strategischer Projekte, u.a. Optimierung fehlender und ineffizienter Strukturen und Prozesse sowie Einführung eines CRM-Systems

08/2005 – 01/2009 **Leiter Vertrieb & Marketing**
XXX GmbH Dresden

- Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches für elektronische Archivierung und Bürokommunikation
- Leitung des Vertriebsteams Bürokommunikation / elektronische Archivierung für die neuen Bundesländer sowie die Betreuung der Händler für analoge Archivierung in Polen und Tschechien
- Organisation, Durchführung und Moderation von Seminaren zu den Themen elektronische / analoge Archivierung und digitale Signatur
- Planung und Durchführung nationaler und regionaler Messen (u.a. CeBIT, Hausmessen, etc.)
- Verantwortung für einen Umsatz bis 1Mio.€ / Führung von 3 Mitarbeitern
- Relaunch des gesamten Unternehmensauftritts (Website, Geschäftspapiere, Unternehmenspräsentationen, Produktpräsentationen etc.)
- erfolgreicher Aufbau des Geschäftsbereiches Bürokommunikation / elektronische Archivierung, ca. 35% am Gesamtumsatz

10/2004 – 07/2005 **Produktmanager Bürotechnik**
XXX Büro- & Informationssysteme Dresden

- Neukundenakquise und Bestandskundenpflege für Druck- und Kopierlösungen
- Vertragsverhandlungen und Abschluss von Finanzierungs- und Wartungsverträgen
- Vertrieb und Präsentation von Output-, Dokumenten-, Workflowmanagement-Lösungen

02/2002 – 09/2004 **Servicetechniker im Außendienst Bürotechnik**
XXX Büro- & Informationssysteme Dresden

-
- Wartung und Reparatur von Druck- und Kopierlösungen
 - Spezialisierung auf High-Volume und Colorlösungen
 - Implementierung von Netzwerkanwendungen der Druck- und Kopierlösungen

Weiterbildung:

- 12/2013 Projektmanagement Kompakttraining / RKW Sachsen GmbH
- 10/2013 Optimierung der Angebotskalkulation / Industrieverband
Blechumformung e.V.
- 06/2013 Professionelle Gesprächsführung / Inhouse Seminar Haufe Akademie
- 06/2012 Die "Inventur" / Inhouse Seminar RKW Sachsen GmbH
- 06/2011 Erfolgreiches Konfliktmanagement für Führungskräfte / Inhouse
Seminar Haufe Akademie
- 11/2006 Projektvertrieb / Canon Training Center
- 10/2004 Neukundengewinnung am Telefon / Creditreform Dresden
- 10/2004 Vertrieb Basiswissen / Canon Training Center
- Teilnahme an Seminaren zu fachspezifischen Qualifikationen

Ausbildung:

- 09/1999 – 01/2002 Kommunikationselektroniker Fachrichtung Informationstechnik
Berufliches Schulzentrum für Elektrotechnik Dresden
- 09/1997 – 07/1999 Grundwehrdienst mit Verlängerung auf W23 Bad Frankenhausen
- 07/1997 Allgemeine Hochschulreife / Berufliches Schulzentrum
für Technik Pirna

Fremdsprachen: Englisch fließend in Wort und Schrift

Sonstige Kenntnisse / Fähigkeiten:

- MS-Office – Excel, Word, Outlook, Power Point, MS Project
- ERP-Systeme – FOSS (Ordat), work4all, Hyreka, selectLine, SAP
S/4 HANA
- CRM-Systeme – julitec, work4all, cobra

Dr.-Ing. Volker Helbig
Vermittlung von Vertriebs-
und Führungskräften
Rosentitzer Straße 78
01728 Bannewitz



Freizeit: Ski, Laufen, Golf, Motorrad, Klavier

Dresden, Juli 2018