

Profil

Führungskraft mit umfassenden internationalen Omni-Channel-Leistungen und langjähriger Erfahrung in Verbraucher- und B2B-Kanälen, einschließlich Betrieb, Personal, Finanzen, Merchandising und allgemeinem Management. Erfolgreich in der Führung eines schnell wachsenden Direktvermarkters. Fundierte Finanzierungskenntnisse, fließend in Deutsch und Englisch und geschätzt als effektiver Kommunikator zwischen den unterschiedlichen Interessensgruppen innerhalb eines Unternehmens.

Berufserfahrung

EDDIE BAUER GMBH, München, Deutschland

2015 – 2020

Niederlassung von PSEB Holdings; Pac Sun Eddie Bauer ist mit einem Jahresumsatz von 1,1 Mrd. US\$ ein führender Vermarkter von Outdoor-Bekleidung und verwandten Produkten. Die Vertriebswege umfassen E-Commerce, Kataloge, 370 Eddie Bauer Kaufhäuser und unabhängige internationale Vertrieber. Eddie Bauer GmbH ist eine vollständige Tochter mit einem jährlichen Umsatz von 15 Mio. US\$, erwirtschaftet durch den Direktverkauf an Verbraucher in ganz Europa.

Geschäftsführer – Europa

Volle GuV-Verantwortung für das Eddie Bauer Geschäft in Europa; verantwortlich für Direktmarketing, E-Commerce, Werbung, Finanzierung, Merchandising, IT/BI, Personal und operatives Geschäft.

- Etablierte Absatzkanäle für E-Commerce durch die Einführung von drei zusätzlichen Marktplätzen (Zalando, Amazon, eBay) und erreichte eine 50% Wachstumsrate in E-Commerce.
- Entwickelte und implementierte eine europäische Organisationsstruktur, wodurch sich die Fixkosten in 6 Monaten um 45 % reduzierten.
- Erfolgreiche Einführung von neue ERP (SAP BUS1) und Integration eines neuen 3PL
- Neupositionierung der Marke Eddie Bauer von legerer Freizeitkleidung hin zu „Active Outdoor“
- Reduzierung der Printmedien, Fokus der Neukundengewinnung und Werbung auf digitale Medien

LANDS' END EUROPA, Mettlach, Deutschland und Oakham, Großbritannien

2013 – 2014

Niederlassung von Sears; Lands' End ist mit einem Jahresumsatz von 1,8 Mrd. US\$ ein führender Vermarkter von Bekleidung und verwandten Produkten. Die Vertriebswege umfassen E-Commerce, Kataloge, 290 Sears Kaufhäuser und unabhängige internationale Vertrieber. Lands' End Europa ist eine vollständige Tochter mit einem jährlichen Umsatz von 194 Mio. US\$, erwirtschaftet durch den Direktverkauf an Verbraucher in ganz Europa.

Interims Geschäftsführer

Volle GuV-Verantwortung für alle Bereiche des Lands' End Geschäfts in Europa, mit Aktivitäten in Deutschland, Großbritannien, Österreich und Frankreich; verantwortlich für Direktmarketing, E-Commerce, Grafikdesign, Finanzierung, Katalogproduktion, Werbung, Pressearbeit, Lagerhaltung, Personal, IT, operatives Geschäft und eine Belegschaft von bis zu 1.000 Mitarbeitern.

- Leitete die Markteinführung von Lands' End in Russland über eine Großhandelsvereinbarung.
- Entwickelte und implementierte eine zentrale europäische Organisationsstruktur, wodurch sich die Fixkosten in 3 Monaten um 15 % reduzierten.

ADLER VERTRIEBS GMBH & CO. WERBEGESCHENKE KG, Saarbrücken,
Deutschland

2011 – 2012

Privat geführtes Unternehmen im Familienbesitz mit einem Jahresumsatz von 200 Mio. US\$; Vertrieb von Werbegeschenken an kleine und mittelständische Unternehmen mithilfe von Outbound-Verkäufen und E-Commerce.

Geschäftsführer – Europa

Volle GuV-Verantwortung für das Adler-Geschäft in Europa und im Nahen Osten; verantwortlich für das Direktmarketing, E-Commerce, Werbung, Finanzierung, IT, Personal und operatives Geschäft.

- Etablierte Absatzkanäle für E-Commerce, Print und Außendienst durch die Einführung von Katalogen, Einlegern und neu gestalteten Printmedien und steigerte dadurch E-Commerce und Inbound-Verkäufe; Wachstumsrate um 200 %
- Gründete je eine Niederlassung in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Saudi-Arabien mit einem stetig steigenden Umsatzvolumen von 1 Mio. US\$.
- Leitete ein Team von 900 Außendienstmitarbeitern und generierte Verkäufe im Wert von 100 Mio. US\$.
- Reorganisierte das Management und entwickelte ein unabhängiges europäisches Führungsteam.

HARRY AND DAVID, Medford, Oregon

2008 – 2010

Mit Jahresumsätzen von 500 Mio. US\$ und einer 70-jährigen Firmengeschichte ist Harry & David ein führendes Unternehmen in den Bereichen Direktvermarktung und E-Commerce von Gourmet-Geschenkartikeln.

Vice President – Corporate Sales

Volle GuV-Verantwortung für den Bereich der Unternehmenskunden; verantwortlich für das Direktmarketing, E-Commerce, Grafikdesign, Finanzierung, Werbung, Personal und operatives Geschäft.

- Sicherte in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld über Jahre hinweg eine Bindungsrate der Unternehmenskunden von 70 % durch
 - Entwicklung des ersten B2B-Katalogs in 15 Jahren, der an 30.000 Kunden und 4,5 Mio. Interessenten verschickt wurde.
 - Verdopplung der Außendienstkontakte mit bestehenden Kunden und Entwicklung eines Systems, das die direkte Eingabe der Kundenhistorie in Excel via E-Mail ermöglicht.
 - Ausarbeitung und Entwicklung einer Software, die es zulässt, dass Verkäufer Preisuntergrenzen in Echtzeit ermitteln und damit zu einem schnellen Geschäftsabschluss kommen.
- Führung von bis zu 70 Außendienstmitarbeitern mit einem Umsatz von 35 Mio. US\$.
- Entwickelte eine Marketingstrategie, -struktur und -methode, die zur Pflege des B2B-Kundenstamms und als Basis für wachsende Umsätze aus dem Unternehmenskundenbereich dient.
 - Entwickelte neuartiges Werbematerial für neuen Vertriebskanal und neue Marketingstrategie.
 - Forcierte die Entwicklung hin zu einer Internetplattform und E-Commerce.
- Stellte in weniger als 2 Monaten ein Team von 40 Außendienstmitarbeitern zusammen; entwarf gemeinsam mit dem Geschäftsführer die Eckdaten des Projekts; führte in Zusammenarbeit mit der Personalabteilung den Einstellungsprozess und das Teamtraining durch und entwickelte mit der Grafikabteilung spezielles Werbematerial.

LANDS' END EUROPE, Oakham, Großbritannien

2005 – 2008

Eine vollständige Tochter von Lands' End Europa mit einem Jahresumsatz von 211 Mio. US\$; Direktvertrieb von Bekleidung an Endverbraucher in ganz Europa.

Managing Director

Volle GuV-Verantwortung für alle Bereiche von Lands' End in Europa, mit Niederlassungen in Großbritannien und Deutschland; verantwortlich für Direktmarketing, E-Commerce, Grafikdesign, Finanzierung, Katalogproduktion, Werbung, Pressearbeit, Marketing, Lagerhaltung, Personal, IT, operatives Geschäft und eine Belegschaft von bis zu 1.200 Mitarbeitern.

- Erreichte in 2006 einen EBITDA von 25 Mio. US\$ (12 % EBITDA/Umsatz).
- Steigerte durch Verbesserung der Angebotspalette den Europa-Umsatz 2006 um 5 Mio. US\$ auf 211 Mio. US\$.
- Erhöhte durch die Einführung einer E-Mail-Option mit begleitender Kontaktstrategie sowie Verbesserungen im Bereich SEO den Anteil des E-Commerce von 18 % in 2005 auf 28 % in 2007.

Vollständige Tochter von Lands' End Europa mit einem Jahresumsatz von 150 Mio. US\$; Direktvertrieb von Bekleidung an Endverbraucher.

Geschäftsführer

Verantwortete Aufbau von Lands' End in Deutschland; von der Firmenleitung ausgewählt, die Marke Lands' End auf dem deutschen Markt einzuführen und auszubauen; GuV-Verantwortung und Leitung aller Geschäftsbereiche mit einer Belegschaft von bis zu 450 Mitarbeitern.

- Übertraf mit einem Umsatzwachstum von 0 US\$ auf 150 Mio. US\$ in 2005, dem Eintritt in die Gewinnzone im zweiten vollen Geschäftsjahr und dem einmillionsten Kunden im 7. Jahr die Ziele in den Bereichen Marketing, Verkauf und Management. Erreichte in 2005 mit einer EBITDA-Rate von 15,8 % (EBITDA/Umsatz) das höchste Ergebnis, das eine Lands' End-Abteilung je erreicht hatte.
- Entwickelte durch Neueinstellungen und Bindungsstrategien ein erstklassiges Management- und Mitarbeiterteam und verankerte im gesamten Unternehmen eine völlig neue Kundenorientierung; erreichte die niedrigste Mitarbeiterfluktuation, die je eine Lands' End-Niederlassung erzielt hatte (< 4 %); Lands' End Deutschland wurde 2005 von den Mitarbeitern im Rahmen des Wettbewerbs „Great Place to Work“ zum „Besten Arbeitgeber Deutschlands“ gewählt.
- Einführung von E-Commerce in Deutschland im Jahr 1999; steigerte den Anteil dieses Absatzkanals bis 2005 auf 16 %.
- Entwickelte und implementierte langfristige Strategien für den deutschsprachigen Markt in Europa und erweiterte die Betriebsgebäude, um Wachstum zu ermöglichen.
- Steuerte das Unternehmen erfolgreich durch eine Phase des Währungsverfalls von über 50 % (Euro/US\$ 1997 – 2002) bei gleichzeitiger Gewinnsteigerung.
- Implementierte ein Programm zur Rettung ansonsten verlorener Umsätze und erreichte damit einen Umsatz von 4 Mio. US\$ bei einer variablen Gewinnrate von über 50 %.

Konzernzentrale für alle internationalen Lands' End-Niederlassungen, einschließlich bis zu 8.000 Mitarbeitern in Call Centern, Verteilungszentren, Marketing und Finanzierung; Jahresumsatz der Heimartikelsparte: 70 Mio. US\$.

Product Manager – Heimartikelsparte (1995 – 1996)

Entwickelte und platzierte neue Produkte in den Bereichen Bad, Tagesdecken, Jalousien und Rollläden.

- Gesamtumsatz: 15 Mio. US\$
- Führte Preisverhandlungen und wählte Hersteller aus.
- Etablierte ein Streckengeschäft für den Geschäftsbereich „Fenster“ und erreichte damit in allen Bereichen positive Ergebnisse.

Business Analyst – Heimartikelsparte (1993 – 1995)

Entwarf und entwickelte eine Marketing- Datenbank zur Unterstützung von Geschäftsentscheidungen.

- Entwickelte Strategien zur Neukundengewinnung, um damit das finanzielle Wachstum und die Gewinnziele zu unterstützen.
- Verantwortlich für das Bereichsbudget und die Finanzplanung.
- Implementierte ein neues System für die Druckvorstufe, wodurch die Werbekosten um rund 500.000 US\$ pro Jahr gesenkt werden konnten und die EBITDA-Rate um 6 % anstieg.

Vollständige Tochter der Siemens Nixdorf AG Deutschland; Verkauf und Service von Laserdruckern für Mainframe-Systeme

Manager Business Administration

Unterstand für diese Niederlassung der Siemens AG mit einem Jahresumsatz von 200 Mio. US\$ direkt dem kaufmännischen Geschäftsführer.

- Verantwortlich für ein Team von 6 Mitarbeitern, Meldung der monatlichen Finanzergebnisse des Servicebereichs mit einem Jahresumsatz von 80 Mio. US\$.
- Führte Produktivitäts- und Ertragsanalysen für verschiedene Laserdruckerlinien durch und entwickelte eine Preisstrategie für den Servicebereich, wodurch innerhalb von 3 Jahren ein zusätzlicher Umsatz von 4 Mio. US\$ generiert wurde.
- Prüfte die Auswirkungen und genehmigte sämtliche Preisänderungen für umsatzrelevante Verträge.

GRANT THORNTON, LLP, Madison, Wisconsin

1984 – 1988

Grant Thornton ist eines der 10 größten Wirtschaftsprüfungs- und -beratungsunternehmen in den USA.

Senior Accountant

Plante und überwachte mit einem Mitarbeiterstab von bis zu fünf Buchprüfern eine Vielzahl von verschiedenen Audits für die verarbeitende Industrie, Regierungsbehörden, Dienstleistungsunternehmen und gemeinnützige Organisationen; Jahresumsatz bis zu 50 Mio. US\$.

- Initiierte die Nutzung von computergestützter Audit-Software beim Kunden.
- Evaluerte den Kundenbedarf an spezifischer Steuer- und Unternehmensberatung und entwickelte entsprechende Programme.

Ausbildung

University of Wisconsin Graduate School of Business Administration, Madison, Wisconsin
Master of Science. Major – Finance (Honors Graduate)

University of Wisconsin, Madison, Wisconsin
B. A. Business Administration, Major – Accounting

Akkreditierung

Wirtschaftsprüfer (*Certified Public Accountant, CPA*)

Zertifizierter Finanzplaner (*Certified Financial Planner, CFP*)