

Carsten Roese

Roese Der Berater



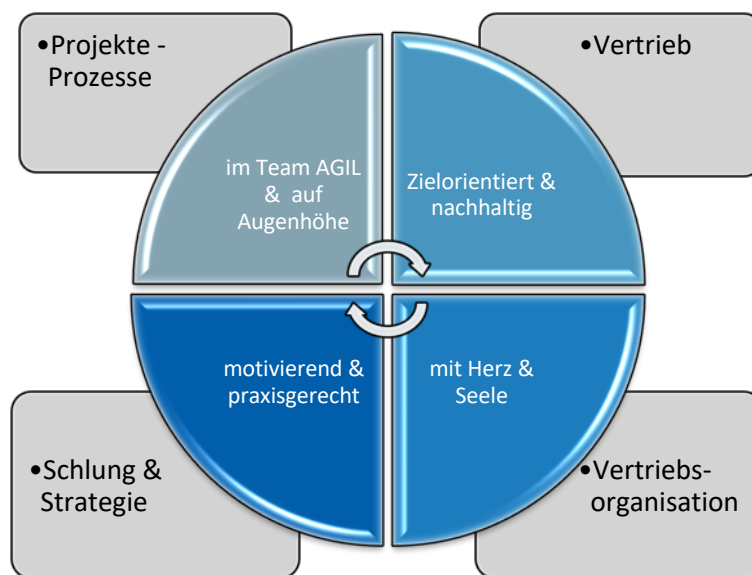
Beethovenstr.24 | D-72660 Beuren
Mobil: +49 (0) 151 61009823
E-Mail: carsten@roese-derberater.de

Interim Manager und Vertriebsberater

Ihr Anliegen – meine Kompetenz

Finden Sie sich bei folgenden Punkten wieder?

- Ich benötige dringend eine Vakanz Überbrückung (z.B. durch Kündigung, Krankheit, projektbezogenen Unterstützung oder Neuschaffung einer Stelle)
- Ich benötige Hilfe für meinen Vertrieb / Verkauf (Erkennen der Defizite – Lösungen – Umsetzung)
- Mein Vertrieb sollte optimiert bzw. reorganisiert werden
- Ich brauche eine Unternehmensstrategie!
- Ich habe keinen Vertrieb bzw. keine Vertriebsstruktur
- Ich brauche eine Meeting-Kultur! Effektiv und Nachhaltig.
- Mir fehlen neue Kunden!
- Wie reaktiviere ich meine Bestandskunden?
- Wie kann ich mittel – langfristig mehr Rendite mit meinem Vertrieb erwirtschaften?
- Ich suche einen Vertriebs – Praktiker der auf Augenhöhe mit mir und meinen Mitarbeitern zusammenarbeitet



Ihre Wertschöpfung

Durch meine langjährige Projekt- und Interimserfahrungen (Vertrieb) in allen Firmengrößen, kann ich mich schnell in Ihr Unternehmen einfinden. Effektiv mich um Ihre Anliegen kümmern und zeitnah Lösungen bieten. Das spart Zeit und Geld.

Durch diese Erfahrung im Konzernbereich (z.B. EnBW, Vodafone, Osram, Mattel, Märklin, u.a.) konnte ich mein Wissen in den Bereichen Projekte / Prozesse und AGIL 'es Arbeiten weiter ausbauen und schärfen.

Durch die Erfahrungen in verschiedenen Branchen (z.B. Energie, Telekommunikation, Gastronomie, Spielwaren, Industrie) und Absatzkanälen (B2B, B2C und D2D) kann ich die richtige Strategie und Lösungen für Ihr Unternehmen erarbeiten und mit Ihnen umsetzen. Seriös und kompetent bei Ihrem Kunden für Sie oder mit Ihnen auftreten. Mein Wissen hilft Ihnen Ihr Anliegen professionell und nachhaltig zu Lösen.

Meinungen

„Carsten Roese ist DIE Allzweckwaffe für den Vertrieb!“ – Yannic Desch, SMP-AG

„Gib Ihm eine Herausforderung, er löst Sie!“ - Jan Falkenberg, EnBW Karlsruhe

„Vertriebskompetenz? Roese DER Berater!“ - Andreas Wiegner, EnBW Stuttgart

„Kompetent, seriös, vertrauenswürdig und erfolgreich!“ Lars Herlinghaus, UbH Kiel

Referenzen

Nenne ich Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.



Interims und Projektliste

- ▼ 01.2019 - 03.2019 EnBW – Energie Baden-Württemberg
Abteilung „Commodity Vertrieb“
Vakanz Überbrückung Key Account
 - Projekt Zusammenlegung Vertriebskanäle
 - Betreuung und Weiterentwicklung Vertriebsagenturen
 - Betreuung und Weiterentwicklung Shop – Systems
 - Schulung intern und extern
 - Optimierung und Erstellung von Prozessen
 - Betreuung und Aussteuerung externer Partner
 - Steuerung Verkaufsmaßnahmen
 - Steuerung Promotoren

 - ▼ 02.2018 - 12.2018 EnBW – Energie Baden-Württemberg
Abteilung „Erneuerbare Energie“
Partnermanagement – Interims Manager - Beratung
 - Partner - Management (intern – extern) inkl. Aussteuerung
 - Vertragsmanagement
 - Key Account Manager
 - Optimierung von Abläufen und Erstellung von Prozessen
 - Überwachung und Steuerung der Produktionskapazitäten
 - SLA Monitoring und Ableitung von Maßnahmen
 - Projektentwicklung und Umsetzung
 - Aussteuerung von Vertrieb und Produktion
 - Schulung (intern & extern)
 - Projektmanagement

 - ▼ 12.2017 - 01.2018 Vodafone Kabel Deutschland GmbH - Telekommunikation
Interims Teamleiter – kurzfristiger Aufbau eines Verkaufsteams Thüringen B2C
 - Personalsuche inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
 - Umsatz- und Renditeplanung
 - Personalverantwortung: 26 Mitarbeiter

 - ▼ 07.2016 - 01.2018 SanaCare – Senioren- und Pflegebranche
Interims Vertriebsleiter - Aufbau Vertrieb
 - Vertriebsaufbau, Steuerung und Controlling weltweit
 - Aufbau und Entwicklung einer Marke (Brand) mit dem Ziel einer optimierten Marktdurchdringung
- 

- Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
- Umsatz- und Renditeplanung
- Key Account Kundenbetreuung B2B
- Mitbewerberbeobachtung
- Personalverantwortung: 8 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene

▼ 10.2016 - 06.2017

Unitymedia Division Business - Telekommunikation

Interims Vertriebsleiter - Aufbau Vertrieb Organisation Business

- Vertriebssteuerung und Controlling
- Planung und Umsetzung von Messen, Neuheiten und Aktionen
- Aufbau und Entwicklung einer Marke (Brand) mit dem Ziel einer optimierten Marktdurchdringung
- Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
- Umsatz- und Renditeplanung
- Key Account Kundenbetreuung B2B
- Neukundengewinnung B2B
- Mitbewerberbeobachtung
- Personalverantwortung: 17 Mitarbeiter
- 2. Führungsebene

▼ 01.2016 - 06.2016

Deutscher Modehersteller

Interims Vertriebsleiter - Reorganisation, Aufbau Vertrieb & Strategieberatung

- Reorganisation Außendienst
- Schulung, Coaching Mitarbeiter Innen- und Außendienst
- Vertriebssteuerung
- Planung und Umsetzung von Messen, Neuheiten und Aktionen
- Jahres- und Umbaugespräche mit den Key Account Kunden
- Key Account Kundenbetreuung
- Neukundengewinnung
- Setzen von Zielen und Kennzahlen und dessen Controlling
- Strategieberatung und aktive Umsetzung
- Sortimentsbereinigung und Findung von neuen Sortimenten
- Einführung Prozessmanagement
- Einkauf
- Personalverantwortung: 30 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene



- ▼ 01.2015 - 12.2015 OSRAM - Retail DIY - MSD Bereich - Lichttechnikbranche
Interims POS - Manager für ein Projekt im DIY - Bereich
 - Einführung und Umsetzung eines neuen POS - Systems
 - Restrukturierung/Führung/Schulung der Subunternehmer
 - Mitarbeiterführung und Entwicklung (inkl. Schulung)
 - Jahres- und Umbaugespräche mit den Key Account Kunden
 - Key Account Kundenbetreuung
 - Personalplanung
 - POS-Umbauplanung & Umsetzung durch Subunternehmer
 - Reklamationsmanagement
 - Umsetzung Verkauf- und POS - Aktionen
 - Umsatzverantwortung 10 Mio. €
 - Personalverantwortung: 28 Mitarbeiter
 - 2. Führungsebene

- ▼ 06.2014 - 12.2014 Direktanbieter für Energie – Erneuerbare Energie Branche
Interims Gebietsmanager für Norddeutschland
 - Aufbau einer Vertriebs- und Verkaufsorganisation B2B und B2C mit Handelsvertretern
 - Aufbau und Entwicklung einer Marke
 - Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings
 - Umsatz- und Renditeplanung und Controlling
 - Key Account Kundenbetreuung
 - Neukundengewinnung B2B
 - Umsatz- und Renditeplanung
 - Personalverantwortung: 25 Mitarbeiter

- ▼ 09.2013 – 03.2014 Märklin GmbH - Spielwarenbranche
Interims Projektmanager "Werks - Museum"
 - Strategische Neuausrichtung und Umgestaltung des Museums und Werksverkaufs
 - Erstellung eines auf 3 Jahre ausgerichteten Maßnahmenkatalogs zu den Themen Umsatz & Besucherzahlen, Marketingaktivitäten sowie Ausstellungs- & Eventplanung
 - Personalbewertung sowie Mitarbeiterschulung und -entwicklung
 - Kosten- und Sortimentsoptimierung
 - Förderung der Zusammenarbeit mit Stadt und Handel
 - Umbau POS und Museum
 - Enge Zusammenarbeit mit Vorstand und Eigentümern
 - Planung und Umsetzung Verkaufs, Event- und Marketingmaßnahmen
 - Optimierung der internen und externen Abläufe
 - Umsatz- und Ertragsverantwortung



- Einkauf
- 1. Führungsebene
- Personalverantwortung: 24 Mitarbeitern

▼ 06.2012 – 08.2013

Unternehmensgruppe aus Niedersachsen - Immobilien

Interims Projektmanager - „American Diner“ - Gastronomie

- Planung eines besonderen und einzigartigen American Diner
- Ganzheitliche Projektbetreuung bis zur Eröffnung
- Umsetzung vom "Ersten Gedanken" über Planung und aktiven Umsetzung des Projektes
- Verhandlungsführung mit Behörden und Lieferanten
- Konzeption und begleitende Umsetzung von Marketingaktivitäten
- Eventplanung und Umsetzung
- Personalsuche, Einarbeitung und Schulung
- Festlegung von Internen und externen Abläufen
- Budget - Verantwortung
- Umsetzung und Lebens des Leitgedankens: "nur Frischware - Bio - Regional" - "slow food not fast food!"
- Verantwortlich für Ankauf von Immobilien und Inventar
- Personalverantwortung: 20 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene

Die Projekte "Diner" und "Spielwarengeschäft" gehörten zu einer Unternehmensgruppe. Projekte liefen dual.

▼ 02.2012 – 08.2013

Unternehmensgruppe aus Niedersachsen - Spielwarenbranche

Interims Projektmanager für das Projekt „Spiel- / Modellbaugeschäft

- Restrukturierung der Vertriebsorganisation
- Vertriebs- Strategieberatung inkl. aktiver Umsetzung
- Konzeption und begleitende Umsetzung von Marketingaktivitäten
- Event-Management
- Umgestaltung der Homepage und des Online-Shops
- Einkauf und Lieferantoptimierung
- Umbau Ladengeschäft und Lagerhaltung
- Mitarbeiterschulung und Entwicklung
- Einführung Warenwirtschaftssystem
- Sortimentsumstellung
- Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene



04.2011 – 12.2011

STANGER Produktions- und Vertriebs GmbH - Hersteller

Verkaufsleiter PBS Branche

- Aufbau und Restrukturierung der Vertrieb- & Verkaufsorganisation
- Leitung des Verkaufsinnen- und Außendienstes
- Betreuung Key Account Kunden
- Neukundengewinnung B2B und Einkaufsverbände
- Führen von Konditions-, Listungs-, Aktions-, und Jahresgesprächen
- Konzeption und Umsetzung von Marketingaktivitäten mit dem Ziel einer verbesserten Marktdurchdringung
- Personalverantwortung: 18 Mitarbeiter
- 2. Führungsebene

06.2010 – 03.2011

Fundag Solar Süd, Bayern - Erneuerbare Energie Branche

Interim Geschäftsführer

- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter

01.2010 – 05.2010

Solarhybrid AG, Brilon - Erneuerbare Energie Branche

Key Account Manager und Verkaufsleiter Süd

- Umsatzverantwortung 20 Mio. €
- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter

01.2008 – 10.2009

Solar Energie Süd GmbH - Erneuerbare Energie Branche

Verkaufsleiter für die Region Süd-West

- Restrukturierung der Vertriebs- und Verkaufsorganisation
- Aufbau und Leitung Vertriebsstruktur
- Einstellung und Schulung Mitarbeiter (z.T. Handelsvertreter)
- Personalverantwortung: 35 Mitarbeiter

02.2004 – 12.2007

Tabakhaus Roese, Dinkelsbühl

Selbständiger Kaufmann

12.2000 – 01.2004

Ernst Paul Lehmann Patentwerk OHG- Spielwarenbranche

Vertriebsleiter D-A-CH

- Restrukturierung der Vertriebs- und Verkaufsorganisation
- Aufbau und Leitung Vertriebsstruktur
- Vertriebssteuerung und Controlling
- Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings
- Umsatz- und Renditeplanung

08.1992 – 11.2000

Mattel Toys GmbH, Dreieich- Spielwarenbranche

Key Account Manager

- Betreuung von KAM Kunden und Zentralen



- 03.1988. – 09.1992 LEGO GmbH, München – Ottobrunn, Spielwarenbranche
Außendienst & Key Account Manager
➤ Betreuung von Gebietskunden und KAM Kunden
- 09.1986 – 02.1988 COOP Südniedersachsen Konsumgenossenschaft e.G., Göttingen
Marktleiter
➤ Leitung Lebensmittelmarkt

BERUFSAUSBILDUNG

- 1984– 1986 Coop Südniedersachsen Konsumgenossenschaft e.G., Göttingen
Ausbildung zum Lebensmittelkaufmann
➤ Abschluss: Lebensmittelkaufmann

FORTBILDUNGEN, SCHULUNGEN UND SEMINARE

- 05./06.2003 Seminar „Persönliche Führungskompetenz“, St. Galler Business School
05.1993 Teilnahme an dem Seminar „Verkaufsrhetorik“, Mattel Toys GmbH
06.1991 Teilnahme am „Gustav Käser Training“, Gustav Käser GmbH, Düsseldorf

WEITERE FÄHIGKEITEN UND KENNTNISSE

- Fremdsprachen Englisch, gute Grundkenntnisse in Wort und Schrift
- EDV-Kenntnisse Gute Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook), Apple Produkte, CRM - Systeme - fortgeschrittene Anwenderkenntnisse
- Führerschein Klasse 3 (entspricht neuen Klassen B/BE und C1/C1E)
- Sonstiges: Ausbildereignung (AdA-Schein)
Sachkundenachweis für freiverkäufliche Arzneimittel
HCCP - Bescheinigung
SPL-Pilotenlizenz (Ultraleicht)
Aktives Mitglied des Alster Business Club (A.B.C)
Aktives Mitglied Unternehmerverband MV Rostock

HOBBYS

- KOCHEN
Lesen
Golf

