

Profil Diplom-Betriebswirt Axel Deilmann



Diplom-Betriebswirt
Axel Deilmann
Senior Business Consultant
&
Interim Manager

VITA		KOMPETENZ																
Ausbildung		Schwerpunkte																
1985 – 1988	Ausbildung zum Industriekaufmann Abschluß: Industriekaufmann, IHK	<ul style="list-style-type: none"> ▪ General Management <ul style="list-style-type: none"> – Unternehmensentwicklung von mehreren KMU's zum Konzern durch Integration von M&A-Transaktionen (Eigentümerwechsel) – Motivierende Mitarbeiterführung, Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Betriebsrat ▪ Vertrieb & Marketing <ul style="list-style-type: none"> – Umsatzwachstum bei gesteigener Profitabilität durch Optimierung des Angebotes – Auf- und Ausbau von Vertriebseinheiten im In- und Ausland in Europa, inkl. Osteuropa, Rußland und USA – Internationales Key Account Management ▪ Transformation Management <ul style="list-style-type: none"> – Restrukturierung, Reorganisation, Prozeßoptimierung in der Ablauforganisation, Weiterentwicklung von Geschäftseinheiten ▪ Auslandserfahrungen vor Ort (in Jahren): <ul style="list-style-type: none"> – Frankreich (1), Südafrika (5) UK (0,5) ▪ Sprachkenntnisse <ul style="list-style-type: none"> – Englisch (verhandlungssicher) – Französisch (konversationssicher) 																
1988 – 1992	Studium der BWL, FH Köln - Schwerpunkte Marketing, Vertrieb, Außenwirtschaft Abschluß: Diplom-Betriebswirt																	
Management-Erfahrung																		
1992 – 1993	Freiberuflicher Business Consultant, Kurdienst Scheven	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Branchenhintergrund</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="vertical-align: top;">1993 – 1995</td> <td style="vertical-align: top;">Export Area Manager Western Europe, Staedtler Mars GmbH & Co. KG</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">1996 – 1999</td> <td style="vertical-align: top;">Export Area Manager Europe, Robert Linnemann GmbH & Co. KG</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">2000</td> <td style="vertical-align: top;">Vertriebsleiter Inland - Aufbau eines Start-Up Unternehmens, Merten GmbH & Co. KG</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">2001 – 2002</td> <td style="vertical-align: top;">Kaufmännischer Leiter eines Start-Up Unternehmens, PTecS GmbH</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">2003 – 2005</td> <td style="vertical-align: top;">Leiter Vertrieb & Marketing, Hüdig & Rocholz GmbH & Co. KG</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">2006 – 2010</td> <td style="vertical-align: top;">Sales Director & Country Manager für die Region D-A-CH, Torex Retail Solutions GmbH</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;">Seit 2011</td> <td style="vertical-align: top;">Selbständiger, akkreditierter Unternehmensberater & Interim Manager. Schwerpunkte: Finanzen, Controlling, Fördermittel Restrukturierung, Sanierung, Turnaround Unternehmensnachfolge inkl. M&A, PMI Business Transformation im Bereich Sales & Marketing</td> </tr> </tbody> </table>	Branchenhintergrund		1993 – 1995	Export Area Manager Western Europe, Staedtler Mars GmbH & Co. KG	1996 – 1999	Export Area Manager Europe, Robert Linnemann GmbH & Co. KG	2000	Vertriebsleiter Inland - Aufbau eines Start-Up Unternehmens, Merten GmbH & Co. KG	2001 – 2002	Kaufmännischer Leiter eines Start-Up Unternehmens, PTecS GmbH	2003 – 2005	Leiter Vertrieb & Marketing, Hüdig & Rocholz GmbH & Co. KG	2006 – 2010	Sales Director & Country Manager für die Region D-A-CH, Torex Retail Solutions GmbH	Seit 2011	Selbständiger, akkreditierter Unternehmensberater & Interim Manager. Schwerpunkte: Finanzen, Controlling, Fördermittel Restrukturierung, Sanierung, Turnaround Unternehmensnachfolge inkl. M&A, PMI Business Transformation im Bereich Sales & Marketing
Branchenhintergrund																		
1993 – 1995	Export Area Manager Western Europe, Staedtler Mars GmbH & Co. KG																	
1996 – 1999	Export Area Manager Europe, Robert Linnemann GmbH & Co. KG																	
2000	Vertriebsleiter Inland - Aufbau eines Start-Up Unternehmens, Merten GmbH & Co. KG																	
2001 – 2002	Kaufmännischer Leiter eines Start-Up Unternehmens, PTecS GmbH																	
2003 – 2005	Leiter Vertrieb & Marketing, Hüdig & Rocholz GmbH & Co. KG																	
2006 – 2010	Sales Director & Country Manager für die Region D-A-CH, Torex Retail Solutions GmbH																	
Seit 2011	Selbständiger, akkreditierter Unternehmensberater & Interim Manager. Schwerpunkte: Finanzen, Controlling, Fördermittel Restrukturierung, Sanierung, Turnaround Unternehmensnachfolge inkl. M&A, PMI Business Transformation im Bereich Sales & Marketing																	
1993 – 1995	Export Area Manager Western Europe, Staedtler Mars GmbH & Co. KG																	
1996 – 1999	Export Area Manager Europe, Robert Linnemann GmbH & Co. KG																	
2000	Vertriebsleiter Inland - Aufbau eines Start-Up Unternehmens, Merten GmbH & Co. KG																	
2001 – 2002	Kaufmännischer Leiter eines Start-Up Unternehmens, PTecS GmbH																	
2003 – 2005	Leiter Vertrieb & Marketing, Hüdig & Rocholz GmbH & Co. KG																	
2006 – 2010	Sales Director & Country Manager für die Region D-A-CH, Torex Retail Solutions GmbH																	
Seit 2011	Selbständiger, akkreditierter Unternehmensberater & Interim Manager. Schwerpunkte: Finanzen, Controlling, Fördermittel Restrukturierung, Sanierung, Turnaround Unternehmensnachfolge inkl. M&A, PMI Business Transformation im Bereich Sales & Marketing																	