

HUMAN EXPERTS

Coaching & Consulting & Coffee for Change

Ihr Ansprechpartner: Joerg.Schumann@human-experts.de Tel. 0160 300 40 25

Vertrauliches Kurzprofil

J.A. (Psydonym)

Berufliche Zielsetzung

Verantwortungsvolle Führungsaufgabe auf der Ebene Geschäftsführung im Bereich Handel oder Supply Chain, CEO, COO, CFO, Head of Logistic, Head of Expansion, Head of Supply Chain, international mobil

Kurzprofil

- Erfahrener Führungskraft mit internationalen Erfolgen in den Bereichen Einzelhandel, E-Commerce und Supply Chain mit der Verantwortung für bis zu 3 Mrd. Euro und 8'000 Mitarbeiter
- Erfolgsbilanz bei der Errichtung und dem Aufbau neuer Vertriebs- und Logistikmärkte für die Gruppe: Gründung neuer Unternehmen, Implementierung neuer regionaler Organisationen und Umstrukturierung von Gruppenfunktionen in mehreren Ländern, z. B. Schweiz, Italien, Schweden, Deutschland, Belgien, Niederlande, Tschechische Republik, Polen und Hong Kong
- Umfangreiche Erfahrung im Aufbau eines schnell wachsenden Filialnetzes und in der ständigen Optimierung der Logistiknetzwerkstrategie, auch in mehreren Märkten durch Greenfield-Lösungen
- Erfahrener-Manager mit strategischem Denken und in Verbindung mit Hands-On-Mentalität
- Erfolgreiche Leitung von geschäftskritischen und komplexen Projekten in mehreren Ländern
- Schnelle und effektive Vorgehensweise bei unvorhergesehenen Herausforderungen
- Internationale Mobilität

Beruflicher Werdegang

05 / 2019 - 12/2023

IG Internationaler Großkonzern , Hamburg

Warenbelieferung für 50 Märkte mit Schwerpunkt Europa, für alle Marken und Verkaufskanäle der Gruppe.

9 Logistikstandorte in den Niederlanden, Deutschland, Polen, Österreich, Schweiz und der Tschechischen Republik. 8'000 Mitarbeiter inklusive Fremdfirmen.

Head of Logistics – Region Zentraleuropa (berichtend an den Head of Group Logistics)

- Mitarbeiter: 8'000, direkte Mitarbeiter: 12
- Managementverantwortung für alle Standorte und Logistiktätigkeiten in der Region sowie für die strategische Ausrichtung aller Logistikbereiche

- Verantwortlich für die P/L der jeweiligen Logistikfirmen
- Sicherstellung einer engen Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern im Sales. Steigerung des gegenseitigen Verständnisses für die Geschäftsbedürfnisse für E-Commerce und Filialen
- Aktiver Beitrag zum Talentmanagement durch die Entwicklung von Führungskräften und die Verbreitung einer Feedbackkultur in Zusammenarbeit mit der HR -Abteilung

Besondere Ergebnisse:

- Rekrutierung und Entwicklung eines leistungsstarken Teams in der Region
- Initiierung und Umsetzung der Optimierung der Logistiknetzwerkstrategie für den Online-Markt Deutschland, Österreich, Belgien & Schweiz, in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb der Region Zentraleuropa und der Gruppenlogistik: Signifikanten Einsparungen von bis zu 185 Millionen Euro, erhöhte Lagerverfügbarkeit für Kunden, deutlich verbesserter Kundenservice
- Initiierung und Umsetzung einer neuen Logistiknetzwerkstrategie in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb der Region Zentraleuropa und der Gruppenlogistik. Bau eines neuen Logistikstandort in der Tschechischen Republik als Schlüsselement für die zukünftige Expansion
- Regionsübergreifende Unterstützung anderer Vertriebsmärkte außerhalb der Vertriebsstruktur.
- Minimierung von Geschäftsrisiken und Stärkung der Verhandlungsposition für das Unternehmen durch die Implementierung von mindestens 2 E-Commerce Transportunternehmen für alle Vertriebsmärkte: Erhöhung des Service-Niveaus und Verbesserung der Kostenstruktur
- Optimierung der Logistiknetzwerkstrategie für den Einzelhandelsmarkt in den Niederlanden durch Schließung eines Logistikstandorts in den Niederlanden und die Belieferung der Filialen von einem bestehenden Standort in Deutschland aus: Signifikante Einsparungen von bis zu 5 Millionen Euro
- Definition und Implementierung einer „Climate Smart“-Strategie für den Bereich Transport innerhalb der Region Zentraleuropa: Niederlande als der erste Markt in der Unternehmens-Gruppe mit 100% klimafreundlichen Lieferungen
- Deutliche Verbesserungen von Vertragsbedingungen durch geschicktes Verhandeln mit externen Partnern: Geringes finanzielles Risiko für das Unternehmen bei besseren Leistungen des Vertragspartners
- Sicherung des Geschäftsbetriebs während der Pandemie, Unterstützung der europäischen Vertriebsmärkte: Erfolg: Verdopplung des Online-Umsatzes

04 / 2008 - 04/2019

IG Internationaler Großkonzern (Konzernzentrale im Europäischen Ausland)

Warenbelieferung aller weltweiten Märkte, Marken und Verkaufskanäle der Gruppe.

60 Logistikstandorte weltweit, 10'000 Mitarbeiter

CFO Konzerneinheit Logistik (Berichtend an den Head of Group Logistics & CFO Gruppe)

- Mitarbeiter: 10'000, direkte Mitarbeiter: 6
- Verantwortlich für die strategische Ausrichtung aller relevanten Logistikbereiche, in Zusammenarbeit mit dem Head of Group Logistics
- Budgetierung und Überwachung aller Logistikkosten in Zusammenarbeit mit allen relevanten Controllern in den jeweiligen Märkten, Optimierung und Überwachung der PL für die globale Logistik

- Optimierung des Logistiknetzwerks und der Arbeitsprozesse in Zusammenarbeit mit Abteilungsleitern und lokalen Teams
- Sicherstellung der internen Audits weltweit und Aufbau einer internationalen Audit-Gruppe
- Budgetierung und Überwachung sämtlicher Logistik-Bauprojekte weltweit
- Kaufmännische Leitung der Logistikfirmen in Deutschland, Polen, Belgien und Frankreich
- Entwicklung der Rollenbeschreibung und verantwortlich für die Personaleinstellung aller Business Controller & Business Analysten im Bereich Logistik
- Beobachtung neuer Trends im Bereich Transport und Automatisierungstechnik

Besondere Ergebnisse:

- Jährlicher Beitrag zum operativen Gewinn für vergleichbare Märkte durch Steigerung der Effizienz, Optimierung des Netzwerks und Senkung der Kosten
- Aktive Rolle beim Design und Bau von Grüne-Wiese Logistik Projekte: Standortanalyse, Sicherung von Investitionen, Aufbau einer neuen Unternehmensstruktur, aktive Teilnahme an allen Verhandlungen und die Sicherung von EU-Subventionen von über 50 Millionen EUR, die zum ersten Mal in der Gruppe beantragt wurden
- Sicherstellung des Onlineumsatzwachstums durch Outsourcing der operativen Tätigkeiten und der IT-Infrastruktur
- Aufbau und Entwicklung einer Innovationsabteilung in der Logistikgruppe, einschließlich der Genehmigung durch den Vorstand und Sicherstellung der finanziellen Mittel
- 10% Senkung der Kosten für Bauprojekte durch Neugestaltung des Ausschreibungsprozesses sowie durch Bündelung der Bauprojekte
- Aktive Rolle bei der Schließung mehrerer Logistikstandorte in den Niederlanden, Spanien, Vereinigten Königreich und Deutschland. Strategie festgelegt, Business Case gesichert und, wo nötig, die abschließenden Verhandlungen mit dem Betriebsrat und den Gewerkschaften geführt
- Expansion der Logistik: Aktiver Beitrag zur Eröffnung mehrerer neuer Logistikstandorte weltweit, Fokus auf der Optimierung der Logistiknetzwerkstrategie in Europa und der Sicherung zukünftigen Wachstums in Asien und Amerika. Grüne-Wiese Projekte in den Vereinigten Staaten, Polen, Belgien und dem Vereinigten Königreich sowie mehrere Standorte mit externen Logistikanbietern
- Einführung eines neuen BAF Berechnung Modells im Bereich Seefracht für alle Servicepartner
- Aufbau und Implementierung eines BI-Systems
- Entwicklung eines Personal-Einsatz-Systems für alle Standorte weltweit

02 / 2015 – 08 / 2015

IG Internationaler Großkonzern, Europäische Konzernzentrale

Interims CEO Konzerneinheit Logistik

- direkte Mitarbeiter: 12
- Verantwortlich für die strategische Ausrichtung der Konzerneinheit Logistik
- Vorgabe der Ziele für das operative Geschäft

01 / 2004 – 03 / 2008

IG Internationaler Großkonzern, Schweiz, Italien und Griechenland, Genf / Mailand / Rom

Einzelhandel, 100 Filialen, Umsatz: 650 Mil. Euro, Mitarbeiter: 2'200

Country Controller / CFO (Berichtend an den Country Manager & CFO Gruppe)

- direkte Mitarbeiter: 13
- Verantwortlich für die strategische Ausrichtung zur Maximierung des operativen Profits, in Zusammenarbeit mit dem Country Manager
- Budgetierung und Follow-up der Umsätze und Kosten für sämtliche Bereiche und Standorte der jeweiligen Länder
- Standort und Konzeptoptimierung
- Optimierung und Überwachung der operativen Abläufe sämtlicher Filialen und Logistikstandorte
- Optimierung der Mietkonditionen und der Vertragsstruktur
- Budgetierung und Kontrolle aller Investitionen
- Optimierung des Warenbestandes und Reduktionskosten
- Aufbau/Restrukturierung und Führung mehrere Abteilungen in Italien und der Schweiz

Besondere Ergebnisse:

- Jährliche Steigerung des operativen Gewinns durch kontinuierliche Umsatzsteigerung und Optimierung der Kosten
 - Aktive Rolle beim Ausbau des bestehenden Filialnetzes von 43 auf 100, durch Identifizierung von neuen Bauprojekten, Standortmarktanalysen, aktive Teilnahme an Verhandlungen und das Einsetzen der Ressourcen (Personal & Investments) für die profitabelsten Projekte.
 - Kontinuierliche Steigerung der Effizienz in den Filialen.
-
- Interims Expansionsmanager für die Schweiz und Italien in 2006/2007 und verantwortlich für die Verhandlung von Mietverträgen
 - Operativer Gewinn in Italien zwei Jahre vor Zielsetzung durch Vorstand bei Markteintritt, beeinflusst durch einen starken Umsatzwachstum und den Aufbau einer effizienten Mitarbeiterstruktur in den Geschäften und der Administration
 - Start up der Firma in Griechenland, Aufbau einer Buchhaltung- und Gehaltsabteilung Struktur und Vorbereitung des ersten Geschäfts in Athen

10 / 1999 – 12 / 2003

IG Internationaler Großkonzern, Zürich

Einzelhandel, Region Deutsche Schweiz, 30 Filialen, Umsatz: 250 Mil. Euro, Mitarbeiter: 600

Area Business Controller (Berichtend an den Area Manager)

- Budgetierung und Follow-up der Umsätze, Stunden und Kosten für sämtliche Standorte der Region Deutsche Schweiz, mit monatlicher Analyse der PL mit Fokus auf Umsatz, Kosten und Profitentwicklung
- Optimierung des Warenbestandes und Minimierung der Reduktionskosten durch regelmäßige Verkaufsanalyse der jeweiligen Konzepte
- Maximierung des Umsatz pro Quadratmeter in bestehenden und neuen Filialen, durch Optimierung der Konzepte in Zusammenarbeit mit dem Area Manager und Head of Merchandising
- Kontinuierliche Optimierung der Warenverteilung in enger Zusammenarbeit mit dem Head of Merchandising
- Optimierung der Mitarbeitereinsatzplanung der Filialen
- Ausbildung der Filialleitung im Bereich Einsatzplanung sowie Optimierung der Warenverteilung

Besondere Ergebnisse:

- Jährliche Steigerung des operativen Profites der Region, durch kontinuierliche Umsatzsteigerung und Optimierung der Kosten
- Entwicklung und Einführung eines Personaleinsatzplanungssystems für sämtliche Filialen in der Schweiz
- Ausbildung für neue und bestehende Area Business Controller aus anderen Regionen und Ländern
- Mitglied einer globalen Projektgruppe zur Entwicklung und Einführung eines Planungssystems für die Gruppe

08 / 1998 – 09 / 1999

IG Internationaler Großkonzern, Schweiz, Genf

Einzelhandel, Herrensoriment, 15 Filialen, Umsatz: 50 Mil. Euro

Sales Merchandiser

- Maximierung des Umsatzes durch regelmäßige Verkaufsanalysen und gezielte Verkaufsaktivitäten
- Optimierung des Warenbestandes in den Filialen und im Logistikzentrum
- Strategie und Umsetzung der Warenverteilung in die Filialen, mit Fokus auf Warenverfügbarkeit in den Filialen und der Logistik, in Einklang mit der Reduktionsstrategie.
- Budgetierung der Umbauten und den neuen Filialstandorten

Besondere Ergebnisse:

- Steigerung des Umsatzes durch Einführung des Herrensportsortiments in weiteren 2 Filialen und Verkaufsausbildung für die Filialmitarbeiter
- Erstes Shopping Event in der Schweiz für Stylisten und Journalisten in Zusammenarbeit mit Radio24 und dem Tennisprofi Jakob Hlasek als Gast

02 / 1998 – 07 / 1999

IG Internationaler Großkonzern, Europäische Konzernzentrale, **Schweiz**, Zürich

Einzelhandel, Filiale in Zürich, Umsatz: 20 Mil. Euro, Mitarbeiter: 120

Abteilungsleiter

- direkte Mitarbeiter: 50
- Budgetierung und Überwachung der Umsätze und Personalkosten der Abteilung
- Verantwortung für die Ressourcenplanung und Personaleinstellung, -schulung und -führung
- Vorbereitung und Umsetzung sämtlicher verkaufsfördernder Aktivitäten

Ausbildungen

09 / 1997 bis 02 / 1998

Universität Konstanz

Fachrichtung Volkswirtschaftslehre

09 / 1993 bis 07 / 1997

Bergische Universität Wuppertal

Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften

09 / 1991 bis 07 / 1992

Berufskolleg, Heidelberg

Abschluss: Fachhochschulreife

08 / 1988 bis 07 / 1991

Kaufmännische Ausbildung, Fa. Dyckhoff , Heidelberg

Abschluss: Kaufmann im Einzelhandel

Weitere Kenntnisse

Weiterbildungen

- Leadership Training (Fa. Gaja, 6 Tage)
- Leadership Workshop
- Feedback Training
- Health and Safety Management
- Recruitment Training
- Negotiation Training (Fa. Lax Sebenius (US) – Emily Bolon, 2 Tage)

Sprachen

Deutsch Muttersprache

Englisch, fließend in Wort und Schrift

Referenzen

Referenzen sende ich Ihnen sehr gern auf Anfrage zu

Interessen

Skilaufen, Ausdauertraining, Kochen

Sie möchten gern mehr über diese Person wissen, den gesamten CV plus Zeugnisse und ev. Persönlichkeitsprofil sehen und eventuell mit ihr in Kontakt treten? Klasse: Melden Sie sich gern bei mir. Lassen Sie uns miteinander telefonieren oder zoomen.

Rufen Sie gern an oder reservieren Sie sich einen Termin, indem Sie [auf meine Kontaktseite gehen](#), herunterscrollen und auf die Kaffeetasse klicken.

Mit besten Grüßen aus Hamburg-Bergstedt



HUMAN-EXPERTS . DE
Coaching & Consulting & Coffee
für die C-Suite
Karriereberatung & Organisationsentwicklung
Ihre Experten für das Menschliche im
Unternehmen
Dipl.-Psych. & zert. Business-Coach
Joerg.Schumann@human-experts.de
Tel. 040 22 69 1234
M.: 0160 300 40 25
<https://human-experts.de/kontakt/>
22395 Hamburg-Bergstedt