



Bernd Schnase

LinkedIn-Account:

[linkedin.com/in/berndschnase](https://www.linkedin.com/in/berndschnase)

E-Mail:

bernd.schnase@medionmail.com

Telefon mobil:

+49 1608159851

Anschrift:

Kinkelstraße14
50935 Köln
Deutschland

KOMPETENZPROFIL

BRANCHENSCHWERPUNKTE

- Metallerzeugung
- Metallverarbeitung
- Maschinen- und Anlagenbau
- Automotive
- Chemie
- Brandschutz
- Umwelttechnik

FACHLICHE SCHWERPUNKTE

- Industrieservice
- Produktionsunterstützung
- Betreibermodelle
- Instandhaltung
- Großprojektgeschäft
- Maschinen- und Anlagenertüchtigung
- Wartung
- Montage
- Logistik
- Industriereinigung

Umfassende Erfahrung auf allen Managementebenen

MANAGEMENTSTIL / ARBEITSWEISE

- Kommunikationsstark, reflektiert und loyal
- Unternehmerisch denkend, sowohl auf operativer als auch auf kommerzieller Ebene
- Umfassende Methodenkompetenz
- "Hands On"-Mentalität
- Umfangreiche Führungserfahrung und Mitarbeiterorientierung (Coaching-Ansatz)
- Vertriebs- und Marketingorientierung
- Konstruktive und zielorientierte Zusammenarbeit mit Inhabern, Vorständen, Aufsichtsräten, Beiräten und Betriebsräten
- Ausgeprägte Sozialkompetenz bei hoher Umsetzungsstärke

EXECUTIVE SUMMARY

- Kommunikationsstarke, reflektierte und loyale Führungspersönlichkeit mit belastbarer Erfahrung in Restrukturierung, Turnaround und Expansion
- Alleinige Verantwortung als GmbH-Geschäftsführer im inhabergeführten, konzerngebundenen und Private Equity-Umfeld
- Umfassende Erfahrung in allen relevanten Management-Skills und auf allen Managementebenen, Ausbildung von der Pike auf hin zum kompletten Manager auf C-Level
- Aufbau neuer Geschäftseinheiten sowie Gründung von Tochterunternehmen und erfolgreiche Überführung in den Regelbetrieb
- Strategische Neuausrichtung von Unternehmen und Geschäftseinheiten
- Erarbeitung und Umsetzung notwendiger Veränderungsprozesse in Unternehmen (z.B. erfolgreiche Integration von Geschäftseinheiten und Unternehmen im Rahmen von Zukäufen oder erfolgreiches Change Management als Reaktion auf die veränderte Industrielandschaft)

BERUFSERFAHRUNG

Mai 2024 - Heute | CCP Holding GmbH

Firmensitz: Mülheim an der Ruhr | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |
Eigentümerstruktur: Private Equity | **Branche:** Industrieservice

Head of Business Development

INTERIM

Einsatzort: Mülheim an der Ruhr, Deutschland

Berichtend an (Position) Geschäftsführung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 1 bis 5 Mio. EUR
Eigene Personalverantwortung 50 bis 200	Anzahl der Direct Reports 3	Kontext Restrukturierung
Kernkompetenzen Business Development, Vertrieb, Prozessoptimierung		

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Optimierung der Geschäftsprozesse und Unternehmensstrukturen
- Entwicklung eines Masterplans zur Überwindung von Veränderungen bei Schlüsselkunden (Automotive)
- Operativer Vertrieb
- Strategische Vertriebssteuerung

Erfolge:

- Erfolgreiche Restrukturierung des Bereiches Instandhaltung, Akquise von Zusatzumsätzen von ca. 2 Mio. € p.a., nachhaltiger Turnaround des Bereiches mit signifikantem Ergebnisbeitrag
- Akquise und Verhandlung eines margenträchtigen 5-Jahres-Vertrages im Bereich Fluid Management mit Umsätzen im mittleren zweistelligen Millionenbereich
- Ausbau des Digitalisierungsgrades des Unternehmens und nachhaltige Erhöhung der Mitarbeiter-Akzeptanz der eingesetzten EDV-Tools

Auslandserfahrung Österreich Niederlande	Dauer in Monaten 3 Monate 3 Monate	Art des Auslandseinsatzes gelegentliche Besuche gelegentliche Besuche
-------------------------------------------------------	-------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Feb 2023 - Mai 2024 | Jockel-Bramax GmbH

Firmensitz: Gladbeck, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |
Eigentümerstruktur: Familienunternehmen | **Branche:** Brandschutz

Geschäftsführer

FESTANSTELLUNG

Einsatzort: Gladbeck, Deutschland

Berichtend an (Position) Gesellschafterversammlung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 5 bis 20 Mio. EUR
Eigene Personalverantwortung 50 bis 200	Anzahl der Direct Reports 5	Kontext Strategische Neuausrichtung
Kernkompetenzen Projektcontrolling, Methodenkompetenz, Vertrieb		

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Implementierung einer marktgerechten Organisationsstruktur
- Einführung professioneller Projekt- und Controlling-Strukturen
- Strategische Vertriebssteuerung
- Operativer Vertrieb
- Professionalisierung des Unternehmensmarketings
- Unternehmensführung mit voller P&L-Verantwortung

Erfolge:

- Nachhaltig erfolgreiche Restrukturierung der Unternehmensstrukturen
- Erfolgreiche Überführung des Unternehmens aus dem inhabergeführten Mittelstand in internationale Private Equity-Strukturen
- Akquise und Verhandlung von 8 Komplett-Aufträgen (Planung, Fertigung, Montage, Service) im Umsatz-Bereich von 1 Mio. € bis 5 Mio. € mit signifikantem Ergebnisbeitrag
- Signifikante Erhöhung des Digitalisierungsgrades des Unternehmens

Auslandserfahrung

Schweden

Dauer in Monaten

12 Monate

Art des Auslandseinsatzes

gelegentliche Besuche

Feb 2023 - Mai 2024 | CCP Holding GmbH

Firmensitz: Mülheim an der Ruhr | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 200 bis 500 |

Eigentümerstruktur: Private Equity | **Branche:** Industrieservice

Beiratsvorsitzender

BEIRAT/AR

Einsatzort: Hybrid, Deutschland

Berichtend an (Position)

Gesellschafterversammlung

Kontext

Strategische Neuausrichtung

Kernkompetenzen

Methodenkompetenz, Personalstrategie, Coaching

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Beratung in den Bereichen Strategie und Unternehmensentwicklung
- Beratung in Rechtsthemen

Erfolge:

- Erfolgreiche Einführung professioneller Beiratsstrukturen
- Nachhaltiges Coaching der Geschäftsführung

Feb 2021 - Jan 2023 | CCP Holding GmbH

Firmensitz: Mülheim an der Ruhr | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 200 bis 500 |
Eigentümerstruktur: Private Equity | **Branche:** Industrieservice

Geschäftsführer

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Mülheim an der Ruhr, Deutschland

Berichtend an (Position) Gesellschafterversammlung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 5 bis 20 Mio. EUR
--------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------	---------------------------------------------------------------

Eigene Personalverantwortung 200 bis 500	Anzahl der Direct Reports 5	Kontext Restrukturierung
----------------------------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------

Kernkompetenzen

Vertrieb, Business Development,
Personalstrategie

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Restrukturierung der Unternehmensgruppe als Basis des Fortbestands
- Vertriebs- und Marketing-Offensive
- Implementierung professioneller Unternehmens- und Personalstrukturen
- Unternehmensführung mit voller P&L-Verantwortung

Erfolge:

- Nachhaltiger Aufbau professioneller und marktgerechter Unternehmensstrukturen
- Signifikante Erhöhung des Digitalisierungsgrades der Unternehmensgruppe
- Gründung einer Tochtergesellschaft im Bereich der hochwertigen Maschinenwartung gemeinsam mit einem internationalen Konzern und margenträchtiger Hochlauf des neu gegründeten Unternehmens
- Erfolgreiche Durchführung einer Kapitalerhöhung zur Unternehmensstabilisierung im Private Equity-Umfeld
- Akquise von 3 Fünf-Jahres-Verträgen mit Umsätzen von 1 Mio. € p.a. bis 5 Mio. € p.a.
- Turnaround bei 3 defizitären Großaufträgen mit signifikantem Ergebnisbeitrag
- Erhebliche Steigerung des Bekanntheitsgrades der Unternehmensgruppe

Auslandserfahrung Österreich Niederlande	Dauer in Monaten 24 Monate 24 Monate	Art des Auslandseinsatzes gelegentliche Besuche gelegentliche Besuche
-------------------------------------------------------	---------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Apr 2019 - Jan 2021 | Schwarz & Schmidhofer Industrieanlagenbau GmbH

Firmensitz: Frankenthal, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |
Eigentümerstruktur: Familienunternehmen |
Branche: Rohrleitungsbau, Stahlbau, Komponenten-Montage, Schwerlastmontage

Geschäftsführer

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Frankenthal, Deutschland

Berichtend an (Position) Gesellschafterversammlung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 5 bis 20 Mio. EUR
--------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------	---------------------------------------------------------------

Eigene Personalverantwortung 50 bis 200	Anzahl der Direct Reports 4	Kontext Wachstum
---------------------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------

Kernkompetenzen

Projektcontrolling, Vertrieb, Recruiting

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Gewinnung von Schlüsselmitarbeitern als Grundlage des nachhaltigen Unternehmenswachstums
- Professionalisierung der Unternehmensstruktur
- Signifikante Erhöhung des Digitalisierungsgrades des Unternehmen
- Strategische Vertriebssteuerung
- Operativer Vertrieb
- Steuerung von Fremdfertigung und Nachunternehmern
- Unternehmensführung mit voller P&L-Verantwortung

Erfolge:

- Integration neuer Schlüsselmitarbeiter in das bestehende Team und signifikante Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit und des Leistungsniveaus des Teams
- Nachhaltige Restrukturierung der Abteilungen Fertigung, Montage und Service mit signifikantem Ergebnisbeitrag
- Akquise von 6 Großaufträgen im Umsatzbereich zwischen 1 Mio. € und 7 Mio. € mit signifikantem Ergebnisbeitrag

Auslandserfahrung

Belgien

Großbritannien

Niederlande

Dauer in Monaten

6 Monate

6 Monate

6 Monate

Art des Auslandseinsatzes

regelmäßige Besuche

regelmäßige Besuche

regelmäßige Besuche

Okt 2016 - Mär 2019 | Interim Manager (self-employed)

Firmensitz: Aachen, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 10 bis 50 |

Eigentümerstruktur: Sonstige | **Branche:** Industrieservice

Geschäftsführer

INTERIM

Einsatzort: Aachen, Deutschland

Berichtend an (Position)

Gesellschafterversammlung

Umsatzverantwortung

bis 50 Mio. EUR

Kosten und Einkaufsbudgetverantw.

1 bis 5 Mio. EUR

Eigene Personalverantwortung

10 bis 50

Anzahl der Direct Reports

2

Kontext

Startup / Existenzgründung / Aufbau

Kernkompetenzen

Methodenkompetenz, Business

Development, Vertrieb

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Strukturierung mittelständischer Unternehmen als Dienstleister/Lieferanten für Großunternehmen/Konzerne
- Sicherstellung einer marktgerechten Organisationsstruktur und der notwendigen Zertifizierungen
- Strategische Vertriebssteuerung
- Operativer Vertrieb
- Unternehmensführung mit voller P&L-Verantwortung

Erfolge:

- Erfolgreiche Restrukturierung und Zertifizierung eines mittelständischen niederländischen Unternehmens im Bereich der Großgeräteeinstandhaltung als Grundlage für die Auftragserbringung für Konzern-Unternehmen in Deutschland und Österreich
- Gründung und erfolgreicher Hochlauf einer Dienstleistungsgesellschaft im Bereich Großgeräteeinstandhaltung
- Gründung und erfolgreicher Hochlauf einer Online-Vertriebsgesellschaft im Bereich Großgeräteeinstandhaltung

Auslandserfahrung	Dauer in Monaten	Art des Auslandseinsatzes
Niederlande	30 Monate	regelmäßige Besuche
Österreich	30 Monate	regelmäßige Besuche
Schweiz	30 Monate	regelmäßige Besuche
Belgien	30 Monate	regelmäßige Besuche
Frankreich	30 Monate	gelegentliche Besuche

Jul 2012 - Sep 2016 | thyssenkrupp MillServices & Systems GmbH

Firmensitz: Oberhausen, Deutschland | **Jahresumsatz:** 100 bis 200 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 | **Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen | **Branche:** Metallerzeugung, Industrieservice

Geschäftsführer

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Oberhausen, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Kosten und Einkaufsbudgetverantw.
Vorstand	50 bis 100 Mio. EUR	20 bis 50 Mio. EUR
Eigene Personalverantwortung	Anzahl der Direct Reports	Kontext
500 bis 1000	7	Strategische Neuausrichtung

Kernkompetenzen

Key Account Management, Controlling, Personalstrategie

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Neuausrichtung und Restrukturierung des Geschäftsfeldes Anlagentechnik (Großprojektgeschäft)
- Optimierung des Geschäftsfeldes Anlagenservice (24/7-Geschäft)
- Verantwortung für Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement und Umweltmanagement
- Entwicklung des Unternehmens und der Vertragsstrukturen auf thyssenkrupp-Niveau
- Strategische Vertriebssteuerung
- Operativer Vertrieb
- Unternehmensführung mit voller P&L-Verantwortung

Erfolge:

- Turnaround und Internationalisierung des Geschäftsfeldes Anlagentechnik mit signifikantem Ergebnisbeitrag
- Margenträchtige Expansion des Geschäftsfeldes Anlagenservice in Deutschland und den Niederlanden (Umsatzzuwachs von 40 Prozent)
- Signifikante Erhöhung des Digitalisierungsgrades des Unternehmens
- Signifikante Verbesserung der Arbeitssicherheitszahlen des Unternehmens
- Einführung einer Schweiß-Plattform als Grundlage der signifikanten Erhöhung der Qualität der Schweißarbeiten
- Durchsetzung höherer Preise auf Basis der höheren Qualität im Benchmark zum Wettbewerb

Auslandserfahrung	Dauer in Monaten	Art des Auslandseinsatzes
Brasilien	12 Monate	gelegentliche Besuche
Niederlande	48 Monate	regelmäßige Besuche
Taiwan	6 Monate	gelegentliche Besuche
Belgien	6 Monate	gelegentliche Besuche

Okt 2008 - Jun 2012 | thyssenkrupp MillServices & Systems GmbH

Firmensitz: Oberhausen, Deutschland | **Jahresumsatz:** 100 bis 200 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 |
Eigentümerstruktur: Börsennotiertes Unternehmen | **Branche:** Metallerzeugung, Industrieservice

Prokurist

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Duisburg, Deutschland

Berichtend an (Position) Geschäftsführung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 20 bis 50 Mio. EUR
Eigene Personalverantwortung 200 bis 500	Anzahl der Direct Reports 4	Kontext Operatives Management

Kernkompetenzen

Key Account Management, Operatives HR,
Kostenkalkulation

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Bereichsleitung im Geschäftsfeld Produktionsunterstützung mit operativer und kommerzieller Verantwortung
- Erarbeitung und Verhandlung eines komplexen Vertragswerkes in Zusammenarbeit mit der Konzern-Rechtsabteilung
- Verantwortung des Bereichsergebnisses gegenüber der Geschäftsführung (Monatsreport, Quartalsreport, Jahresergebnis, Jahresplanung)
- Key Account Management
- Alleinverantwortliche Bearbeitung von Investitionen (Großgeräte, Anlagen etc.) im mittleren einstelligen Millionenbereich
- Personalführung
- Operativer Vertrieb
- Geschäftsprozeßmanagement
- Vertreter der leitenden Angestellten im Aufsichtsrat der Gesellschaft
- Senior Projektleiter (Konzernverleih) für das Projekt Roheisen Verfestigen in Brasilien parallel zur Linienfunktion

Erfolge:

- Verlängerung des Gesamtdienstleistungspaketes (8-Jahres-Vertrag, 40 Mio. € p.a.) beim zweitgrößten Kunden der Gesellschaft
 - Verbesserung der Marge um 25 Prozent
 - Erfolgreiches Krisenmanagement bei deutlichen Produktionsrückgängen in 2008/2009
 - Erfolgreicher Abschluß des Projektes Roheisen Verfestigen mit dem Hochlauf des Stahlwerkes in Brasilien
-

Auslandserfahrung	Dauer in Monaten	Art des Auslandseinsatzes
Niederlande	40 Monate	gelegentliche Besuche
Brasilien	40 Monate	regelmäßige Besuche

Jan 2007 - Sep 2008 | DSU GmbH & Co. KG

Firmensitz: Duisburg, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |
Eigentümerstruktur: Sonstige | **Branche:** Metallherzeugung, Industrieservice

Niederlassungsleiter

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Duisburg, Deutschland

Berichtend an (Position) Geschäftsführung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. 1 bis 5 Mio. EUR
-----------------------------------------------------	-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------

Eigene Personalverantwortung 200 bis 500	Anzahl der Direct Reports 4	Kontext Operatives Management
----------------------------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------------

Kernkompetenzen

Produktionsaufbau, Operatives
Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Operative Führung der Niederlassung Duisburg-Süd
- Personalführung
- Key Account Management
- technische Vorbereitung von Investitionen
- Geräteinstandhaltung
- Produktionssteuerung und Disposition

Erfolge:

- Stabilisierung der zuvor margeschwachen Niederlassung
- Flexibilisierung bei der Auftragserbringung durch Qualifizierung der Mitarbeiter
- Flexibilisierung bei der Auftragserbringung durch Einsatz innovativer Technik
- Akquise und Verhandlung des margenträchtigen Zusatzauftrages Strassenreinigung und Winterdienst

Okt 2004 - Dez 2006 | DSU GmbH & Co. KG

Firmensitz: Duisburg, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |
Eigentümerstruktur: Sonstige | **Branche:** Metallherzeugung, Industrieservice

Betriebsleiter

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Duisburg, Deutschland

Berichtend an (Position) Bereichsleitung	Umsatzverantwortung bis 50 Mio. EUR	Kosten und Einkaufsbudgetverantw. bis 1 Mio. EUR
----------------------------------------------------	-----------------------------------------------	------------------------------------------------------------

Eigene Personalverantwortung 50 bis 200	Anzahl der Direct Reports 2	Kontext Operatives Management
---------------------------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------------

Kernkompetenzen

Logistik, Fertigungs-/Produktionsplanung,
Kontinuierlicher Verbesserungsprozess
(KVP)

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Operative Führung des Betriebes Transporte und Radladereinsätze
- Personalführung
- Großgeräteauswahl und Großgeräteinstandhaltung
- Laststreckenkalkulation
- Key Account Management

Erfolge:

- Turn Around des Betriebes innerhalb eines Jahres
- Einführung einer Transportsteuerungssoftware (SyncroTESS) inkl. Schulung aller Mitarbeiter
- Signifikante Erhöhung der Kundenzufriedenheit

Nov 2002 - Sep 2004 | DSU GmbH & Co. KG

Firmensitz: Duisburg, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |
Eigentümerstruktur: Sonstige | **Branche:** Metallerzeugung, Industrieservice

Projektleiter

FESTANSTELLUNG Einsatzort: Duisburg, Deutschland

Kontext

Operatives Management

Kernkompetenzen

Projektmanagement, Beschaffungslogistik,
Fertigung / Produktion

Beschreibung

Ausgewählte Tätigkeitsfelder:

- Verantwortung aller Projekte in der Niederlassung Duisburg-Süd
- Unterstützung bei Beschaffungsprozessen in der Niederlassung Duisburg-Süd

Erfolge:

- Verantwortlicher Projektleiter für die Übernahme des Gesamtdienstleistungspaketes vom vorherigen Dienstleister
- Neuaufbau der Niederlassung Duisburg-Süd als Basis für die Auftragsübernahme
- Aufbau eines wirksamen Leistungscontrollings in der Niederlassung Duisburg-Süd

AUS- / WEITERBILDUNG

Mär 2024 – Mär 2024

Seminar M&A Prozesse, Gestaltungsformen und Entwicklung
Frankfurt School of Finance & Management | Deutschland

- Vermittlung von Grundlagen und aktuellen Entwicklungen aus der M&A-Branche

Apr 2019 – Okt 2019

Zusatzstudium Rechtswissenschaften (IWW)
Fernuniversität Hagen | Deutschland

- Berufsbegleitendes Aufbaustudium auf universitärem Niveau

Mai 2013 – Okt 2015

Studium Betriebswirt (IWW)
Bachelor | Fernuniversität Hagen | Deutschland

- Berufsbegleitendes Aufbaustudium auf universitärem Niveau

Mär 2014 – Mär 2014

Seminar General Management für Executives
St. Galler Business School | Schweiz

- General Management Seminar auf universitärem Niveau mit Beispielen aus der Praxis

Dez 2013 – Dez 2013

Seminar Gespräche konstruktiv führen
thyssenkrupp-Academy | Deutschland

- Seminarreihe für Top Executives der thyssenkrupp-Academy

Okt 2012 – Apr 2013

Zusatzstudium Stahl
RWTH Aachen | Deutschland

- Berufsbegleitendes Aufbaustudium auf universitärem Niveau

Apr 2013 – Apr 2013

Seminar Bewertungssystematik
thyssenkrupp-Academy | Deutschland

- Seminarreihe für Top Executives der thyssenkrupp-Academy

Aug 2012 – Aug 2012

Seminar Fremdfirmensteuerung in der Instandhaltung
Management Circle | Deutschland

- Vermittlung der organisatorischen und rechtlichen Grundlagen des Nachunternehmermanagements

Jul 2006 – Jul 2007

Führungskräfteentwicklungsprogramm best4best - Teil 2
thyssenkrupp-Academy | Deutschland

- Einjährige Managementausbildung am Beispiel eines Optimierungsprojektes

Mär 2005 – Mär 2006

Führungskräfteentwicklungsprogramm best4best - Teil 1
thyssenkrupp-Academy | Deutschland

- Einjähriges Mentoringprogramm für Nachwuchsführungskräfte

Okt 1996 – Apr 2002

Studium Dipl.-Ing. (TH) Entsorgungswesen
Diplom | RWTH Aachen | Deutschland

- Interdisziplinärer Studiengang der Fakultäten für Bauingenieurwesen und Bergbau

SPRACHEN

Deutsch, Muttersprache
Englisch, Verhandlungssicher

IT-SKILLS

Generelle IT-Skills, Anwendersysteme, CAD-Systeme, Web-Systeme, Content Management Systeme, Business Intelligence Systeme, IT Outsourcing, Sonstige generelle IT-Skills, CRM / xCRM, SAP CRM, Salesforce, Datenbanken, Microsoft, Microsoft Access, ERP Systeme, SAP, Sonstige ERP-Systeme

ANDERE AKTIVITÄTEN

- Der Cirkel e.V. - Mentoring für Hochschulstudenten, Berufseinsteiger und Nachwuchsführungskräfte
- DDIM Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.