

# HOLGER KLUG

DATA - DRIVEN LOGISTICS + SUPPLY CHAIN  
B2B KEY ACCOUNT MANAGEMENT

## Über mich



**Emanuel-Geibel-Straße 19  
65185 Wiesbaden**

**Mobil: +4917692126443  
eMail: [beratung@holgerklug.de](mailto:beratung@holgerklug.de)  
Profile: [LinkedIn](#) / [XING](#)**

Als Interim Consultant im Bereich datengesteuerte Logistik + Lieferketten | B2B Key Account Management widme ich mich der Transformation von Logistikdienstleistungen einerseits und dem Erreichen von Vertriebsexzellenz durch nachhaltige, wertorientierte Kundenbeziehungen andererseits

....

Für die Nutzung von Daten zur Innovation und Verbesserung der Logistik bringe ich einen reichen Erfahrungsschatz aus der Arbeit in und mit den Branchen CPG/Einzelhandel, Gesundheit und Transport mit, der durch mein Fachwissen über cloudbasierte Lösungen und Technologien wie Blockchain, IOT, KI und andere ergänzt wird

....

Darüber hinaus konnte ich während meiner langjährigen Arbeit mit multifunktionalen, internationalen Key Account Teams besondere Expertise für mehrwert-orientierte Account Planung, Key Account Programme und Sales Operations entwickeln und erfolgreich an die Teams weitergeben.

## Meine Leistungen (beispielhaft)

### Data-Driven Logistics

#### + Supply Chain

- Datengesteuerte Optimierung von Logistikprozessen:
  - o Auftrags- und Inventarverwaltung,
  - o Distribution und Lagersteuerung,
  - o B2B2C-Prozesse und End-to-End-Integration
  - o Resilienz, Rückverfolgbarkeit und Transparenz
- Konzeption und Umsetzung neuer Logistikdienstleistungen:
  - o Definition von Dienstleistungen, Varianten und IT-Befähigung
  - o Entwicklung von Go-to-Customer/Market-Modellen
- Agile Entwicklung von komplexen Lösungen mit dem SCRUM-Framework:
  - o Moderation des Scrum-Prozesses und von Veranstaltungen
  - o Moderation von Co-Creation/Customer Journey Workshops und Liberating Structure Formaten
  - o Mitwirkung als "Developer" bei Logistikthemen
- Klassisches Projektmanagement nach PRINCE2

### B2B Key Account

#### Management

- Konzeption und Umsetzung von Go-to-Market-Initiativen: Zielmärkte, Kommunikationskanäle, Kooperationen
- Entwicklung von Key-Account-Programmen
- Account-Strategie und -Planung, Buying-Center-Analyse, Value Alignment und Kundenzufriedenheit
- Unterstützung von interdisziplinären/multikulturellen Account-Teams bei komplexen Vertriebsprojekten
- Moderation von After-Action-Reviews
- Interactive Trainings
- Team- und 1:1-Coaching

## Projektbeispiele

### Oracle (DE/EMEA)

- Mit **Maersk Growth**:

Innovationsprojekt zur Evaluierung eines neuen Serviceangebotes zur Unterstützung von kleinen und mittelständigen Unternehmen im globalen Handel; Stakeholder-Management und als Industrieexperte „Developer“ im Scrum Team.

Ergebnis: Sprint komplettiert, kein weiterer Sprint wg. Re-Organisation

- Mit **DHL Global Forwarding**:

Leitung des Projektes zur Evaluierung einer neuen Unternehmens-IT bei DHL Global Forwarding („New Forwarding Environment“); fachliche Steuerung eines interdisziplinären/-nationalen Projektteams von >40 Mitarbeitern

Ergebnis: Strategische Entscheidung für Wettbewerber

- Mit **DB Schenker**:

Leiten des Projektes zum Aufbau einer RFID-Plattform für DB Schenker

Ergebnis: Zentrale Projektplattform für Kundenprojekte der DB Schenker, initiale Vertriebsabschlüsse, gemeinsame Referenz- und Presseaktivitäten

- Mit **DHL Innovation Center**:

Entwickeln der globalen Technologie-Partnerschaft mit DHL

Ergebnis: gemeinsame Endkundenprojekte der DHL-Einheiten, Referenz- und Presseaktivitäten

- Mit **DHL Supply Chain**:

Entwickeln von globalen Plattformen für

- Das Order-Management von Health Science Kunden sowie
- das Information Management / Reporting

Ergebnis: Erfolgreiche Go-Lives nach Kundenplanung, Neue Services der DSC für Ihre Endkunden; Ausweitung des Share-of-Wallets, Vertiefung der Geschäftsbeziehung

## Projektbeispiele

### DANZAS Warehousing & Distribution (Kontraktlogistik)

- Leiten nationaler und internationaler Projekte zur Implementierung von Logistiklösungen für Dr. Oetker, Johnson & Johnson, SmithKline Beecham, Ültje und andere Markenartikelhersteller/Health Science Anbieter (Auftragsmanagement, Distribution und Lagerhaltung)
- Einführung von EANCOM-basierten Datenaustauschprozessen

Ergebnis: Erfolgreiche Übernahme von Logistik-/Supply Chain-abwicklungen für Kunden; Erfüllung vertraglich fixierter Leistungen und Service-Levels.

### Kaufhalle AG:

- Leiten der Projekte zur Konzeption und Einführung
  1. eines neuen Abrufsystems von Zentrallagerbeständen auf Basis von Filialabverkäufen

Ergebnis: Verbesserung der Thekenpräsenz, Vermeidung von Nicht-Verkäufen, Reduzierung von Aufwendungen für Filialpersonal

und

2. eines Nachschubsystems innerhalb der Filiallogistik auf Basis von Thekenabverkäufen

Ergebnis: Verbesserung der Warenbereitstellung, Sicherung von Umsatzpotentialen

## Empfehlungen (Beispiele)

[Siehe alle Empfehlungen auf LinkedIn](#) Weitere Referenzen auf Anfrage

**Jürgen Bulach**, Principal Solution Sales, Microsoft

„I was working closely with Holger during my time working under Holgers leadership, [...]. Holger is not only an excellent communicator, but he has a natural talent for empathizing with others and understanding their needs. This made him an exceptional team leader, as he always made sure everyone felt heard and valued. He also fostered a positive and inclusive work environment, where everyone felt comfortable sharing their ideas and collaborating with each other. In addition to his social skills, Holger is an exceptional problem-solver and strategic thinker. He always made sure our team was on track to meet our goals, and he would go beyond to ensure that we were well-equipped with the necessary resources to achieve them.“

**Lars Berg**, Head of Large Deal Team Emea, Sr. sales Director, Oracle

„I began to work with Holger in his capacity as Director Global Client Advisors. Holger was a driving force behind creating and nurturing the EMEA North Key Account Directors Community. With that he helped offering an open forum to learn about the latest changes in the ecosystem, development of value propositions and share experiences with peers across industries. Holger was a capacity in he's insight both in the industry and within Oracle - always responsive and creative in ways to support. I can only recommend Holger with he's professional skills, personal & working style - being a great asset for any team.“

**Dr. Gerhard Tobermann**, Bid Director Strategic Clients, Oracle:

„I had the great pleasure to work in Holger's team and as Holger's peer in Oracle's program for strategic customers.

[...]

Holger is an experienced professional with excellent interpersonal skills and profound knowledge. As a logistics expert, he inspired our sales teams with fact-based information to ultimately increase the business value of our offerings to strategic customers. Customers have always been quick to recognize and acknowledge his vast and profound experience in transportation and logistics, and have always followed his recommendations (for sometimes very creative solutions) - to their own success to Oracle's success.“