



Expert 3819

# CEO, COO, Divisionsleiter



## PERSONALIEN

Geburtsdatum: 1970  
Nationalität: Schweiz &  
Deutschland

## AUSBILDUNG

- Exec. MBA Kellogg-WHU
- MSc Mechanical Engineering RWTH Aachen
- Six Sigma Black Belt
- Leadership Trust Certificate

## SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- English (fliessend)
- Spanish (fliessend)
- French (gut)
- Czech (Grundkenntnisse)

## KERNKOMPETENZEN

- Erfahrene C-Level Führungskraft mit Kernfokus auf Operations-Management
- Hoher Kundenfokus
- Hoher After Sales & Service - Fokus
- Ergebnisorientiert (KPI), Hands on
- Lean Six Sigma / Kaizen / KVP
- P&L Verantwortung > 300 MCHF
- Führung & Entwicklung internationaler Teams > 1200 Mitarbeitern

## INT. LEADERSHIP ERFAHRUNGEN

- Strategieentwicklung mit und Leadership von Teams in West & Osteuropa, Ostasien, Middle East, Nord- und Südamerika
- Aufbau internationaler SCM Netzwerke mit Kontakten in Kroatien, Tschechien, Ungarn, Polen, Ukraine, Türkei, Indien, China, Vietnam, Malaysia, Mexiko, Panama
- Produktionsentwicklung & Verbesserungen in Kroatien, VAE, KSA, Malaysia, USA, Tschechien, Ungarn
- Teamleiter auf Kraftwerksbaustellen in UK, Malaysia, Neuseeland, Mexiko, USA

## BERUFSERFAHRUNG

- 2016 – 2021 **Divisions CEO & COO**, Mitglied der Gruppenleitung, Strassenbau-Industrie, CH
- 2012 – 2016 **COO**, Mitglied der Gruppenleitung, Food & Pharma - Verpackungsindustrie, CH
- 2009 – 2012 **VP SCM & Logistics**, Schiffsantriebe, CH, Fin, It, FR, NL
- 2006 – 2009 **Business Strategy Manager** für Wertschöpfungskette, Beschaffung & Operations, Kraftwerks – Industrie, CH, USA, Malaysia, ME
- 2004-2006 **Abteilungsleiter SCM**, Kraftwerks – Industrie, CH, Croatia
- 2001-2004 **Abteilungsleiter Konstruktion**, Kraftwerks – Industrie, CH
- 1997-2001 **Inbetriebnahme - Ingenieur**, Kraftwerks – Industrie UK, NZ, Malaysia, Mexico, USA

## ERFAHRUNGSBEREICHE

---

- Strategy & Business Development
  - Erstellung, Optimierung, Kommunikation, Umsetzung
  - P&L Optimierung über komplette Value Chain
- Verkauf & Contract – Management
  - Erstellen, Verhandeln und Finalisieren von Langfrist -Verträgen mit wichtigen Kunden, zusammen mit lokalen Sales-Büros
  - Jahrespreisverhandlungen für Neuprodukte und Service-Verträge
- Operations-Management aller Bereiche
  - Einkauf, Produktion, Supply Chain und Logistik, Field Service / Montage / Inbetriebnahme, Projektmanagement, Engineering, After Sales Service
  - Engineering
- Business Improvement / Change & Transformation
  - Turnaround Management, Cash Flow Optimization
  - Prozessverbesserungen zur Effizienz- und Margensteigerung (inklusive Vertriebsstrukturen)
  - Produkt- & Know-How-Transfers, Business Footprint Optimierungen
- Internationaler Leader & Teambuilder
  - Erkennen der lokalen Motivationstreiber
  - Kombination unterschiedlicher Talente und Charaktere zu einem leistungsstarken Team, das messbare Resultate erbringt

## WICHTIGE PROJEKTE UND FÜHRUNGSAUFGABEN

---

- Erstellen und Verbessern einer Segment-Strategie und Implementierung in Markt und Produktzentren
- Integration & Merger lokaler Business Units in eine globale Maschinen-Division mit ca. 300 MCHF Umsatz
- Finanzielle und operative Integration von akquirierten Service-Firmen in Italien, Schweden, Norwegen, Niederlande, Frankreich, und Finnland in eine globale Business Unit mit Headquarter in der Schweiz
- Optimierungsprojekte zur Reduktion von NWC und Cash-Flow Verbesserungen
- Aufbau einer fokussierten After Sales and Service Unit mit spezifischem Kundentraining und abgestimmten Ersatzteil- Paketen
- Definition and Implementierung globaler Transferpreis - Systeme
- Leitung von Digitalisierungsprojekten für Verpackungssysteme und Kundentraining
- Ober-Projektleitung eines globalen SAP- roll-outs in 8 Geschäftseinheiten in 10 Ländern als Mehrjahresprogramm
- Aufbau einer globalen Supply Chain basierend auf Business Footprint Analyse und Definition der Kernkomponenten / Module
- Produktivitätsverbesserung in verschiedenen B2B Industrien von >10% pro Jahr, basierend auf Make or Buy -Analyse und entsprechenden Verhandlungen
- Leader, Team-Builder für leistungsstarke Teams
- Implementierung von Transparenz im Shopfloor mit Einführung eines klaren Messsystems (True North), Pull-Principle in der Montage, mit Kan-Ban, One Piece Flow, etc.