













Branche/Unternehmen	Bisherige, durchgeführte Projekte 2012 - heute
2012 Handel	Projekt-Management Felder der Zusammenarbeit. Shopper Marketing Projekt
2013 M&A Unternehmen	Due Dilligence Prozess Analyse und Bewertung einer Vertriebsorganisation. Potenzialbewertung von Expansionsstrategien in Europa und USA. Risk-Management
2013 FMCG Unternehmen (Mittelstand, 200 mio Euro)	Projekt-Management Bewertung bestehendes Konditionensystem. Risk Management. Entwicklung einer Kundenstrategie. Vergleich der Geschäftsmodelle. Potenzialbewertung und -ausschöpfung.
2013 Markenverband	Workshops Export-Management und internationales Kundenmanagement
2013 Versandhaus	Projekt-Management Potenzialanalyse e-commerce Food. Analyse und Potenzialbewertung Bio-Food Kanäle.
2013 KIN Lebensmittel-institut	Symposium Nachhaltigkeit Workshops zur Nachhaltigkeit
2014-2015 FMCG Unternehmen (Mittelstand, 50 mio. Euro)	Interim Management Geschäftsleiter Vertrieb und Marketing.
2015 FMCG Unternehmen (Mittelstand, 50 mio Euro)	Interim /Projekt Management Restrukturierung Handelsvertreter-Organisation. Markteintritt Polen, Russland, Schweiz, Frankreich, UK. Entwicklung und Umsetzung eines Handelsmarkenkonzepts.
2015-2016 FMCG Unternehmen (Mittelstand, 125 mio Euro)	Projekt-Management: Vergleich von Vertriebsorganisationen, Anpassung der Vertriebsorganisation an Standards, Entwicklung von Kundenstrategien und des Kundenportfolios, Außendienst- und Feldoptimierung
2016 FMCG Unternehmen (Konzern, Niederlassung Deutschland, 200 mio Euro)	Projekt Management Entwicklung Kundenstrategien, Schwerpunkt Shopper Marketing, Hintergrund-Verhandler, Preis- und Konditionenmanagement.
2016 FMCG Unternehmen (Konzern, Niederlassung Deutschland, 200 mio Euro)	Projekt-Management Entwicklung eines Konditionen-System Entwicklung nationaler Preise und nationalen Preisliste
2016 FMCG Unternehmen (Mittelstand, 130 mio Euro)	2-tägiger KAM Workshop „Vorbereitung von Jahresgesprächen“.
2016-05/2017 FMCG Unternehmen (Konzern, Niederlassung Deutschland, 200 mio Euro)	Interim-Management Key Account Management

Branche/Unternehmen	Bisherige, durchgeführte Projekte 2012 - heute
2016-01/2017 Direktvertriebs-Unternehmen (45 mio Euro)	Ist-Analyse Vertrieb und Marketing sowie Vertriebs & Marketing-Konzepterstellung für eine Fusion 2er Direktvertriebs-Unternehmen in Kooperation mit der Unternehmer-Beratung Wintergerst
2017 Direktvertriebs-Unternehmen (20 mio Euro)	Erstellung einer Marketing- und Vertriebsstrategie mit einem Projektplan zur Umsetzung
PRO BONO: Guest Speaker HAMUN Konferenz, Hamburg	Durchführung von Nachhaltigkeits-Workshops und Guest Speaker auf der HAMUN Konferenz, Hamburg. HAMUN ist ein globales, studentisches Netzwerk, dass jährlich eine Simulation einer UN-Vollversammlung durchführt.
PRO BONO: Gast Dozent Führungsakademie der Bundeswehr, Hamburg	Gast Dozent an der Führungsakademie der Bundeswehr, Bereich militärische Führung und Organisation. Thema: Führung von multikulturellen Teams in der globalisierten Wirtschaft.
PRO BONO: Handelskammer Hamburg	W.I.R. Flüchtlingshilfe, Hilfe zu Bewerbungen von Flüchtlingen

		
		
		
		
Pro Bono		
