



# Personalberatung

Ansprechpartner: K. Jürgen Göhl

T: +49 - (0)75 66 - 911 00

F: +49 - (0)75 66 - 911 01

M: +49 - (0) 171-315 26 59

E-Mail: [experten@denkhaus.eu](mailto:experten@denkhaus.eu)

# Wissens-, kompetenz-, und perspektivenorientierte Personalberatung

Thematisch sind wir in den naturwissenschaftlichen-, technischen-, digitalen- und Vermarktungsberufen zu Hause. In der Hierarchie sind diese in den Fachbereichen, den Projekt-, Prozess-, und Managementbereichen angesiedelt.

Aus eigener Berufs- und Tätigkeitserfahrung sprechen wir damit die Sprache unserer Auftraggeber und Kandidaten.

Vertraut mit Methoden-, Tool-, Prozess-, Führungs-, Branchenkenntnissen bilden diese einen wichtigen Bestandteil bei unserer Kandidatenauswahl.

Einen noch größeren Raum nehmen für uns die Perspektiven des Kandidaten ein. Kann der Kandidat realistische, auch ambitionierte Erwartungen, erfüllen?

Wir arbeiten ausschließlich mit Auftraggebern, die nachvollziehbare Prozesse und Authentizität aufweisen.

Klare, distinguierte Artikulation. Fakten. Methodisch sicher.

Zuverlässig. Vertrauenswürdig.

Das sind einige Kernbegriffe, die Sie in der Zusammenarbeit mit uns erwarten dürfen.

# Kandidatenprofil

Angebot Nr **4193**

**8\$.1\$.20&%**

## Leiter Marketing und Kommunikation

Marketing von der Pike auf - Erfolgs-Marketingkommunikation  
Solide Erfolge im B to B und Produkt-, Dienstleistungsbereich  
Internationale Erfahrung  
Zielorientierter, wertschätzender Führungsstil  
Planer und Organisator mit Hands-on-Mentalität  
Proaktiver Bewegter und Umsetzer  
Umsichtige Denk- und Arbeitsweise  
Vertrauensperson

**8\$** Jahre Berufserf.      **1,** J. Tätigkeitserf.      **1&** J. Führungserf.

Branchen:      **MASCHINENBAU**      **GERÄTEBAU**      **PHARMA**

Höchster Schulabschluss/Qualifikation

Hochschulreife  
Dipl. Marketingwirt (BAW)  
Industriekaufmann

Alter      **41**

Geburtsort

Familienstand      **verh.**      Kinder      **1**

PLZ      **88**      Umkreis

Gehaltswunsch      **95.000 EUR**      **brutto/a**

Verfügbarkeit      **nach Absprache**

Vertragsbasis      **Vollzeit Festanstellung**

## Profilzusammenfassung

Der Kandidat weiß, welche Stränge und Fäden er ziehen muss, welche Knoten zu lösen sind, um Märkte unter Einbezug des Vertriebs und einer seriösen PR-Kommunikation zu bewegen.

Er fördert sein Team, ist Vorbild und fordert auch deshalb laufend das Optimum. Er weiß um die Art und Weise der Kommunikation, um Gesellschafter, Geschäftsführung, Sparten- und Abteilungsleitungen hinter gemeinsame Ziele zu bringen, die internationale Märkte bewegen, und, um das eigene Unternehmen, eingebunden in eine langfristig saubere Strategie seiner Marketingabteilung, öffentlich begehrenswert zu positionieren. Dieser Kandidat steht für solide Marketingkommunikation die dem Vertrieb Türen und Tore öffnet, gute Margen erzielen lässt und das Unternehmen zielgruppengerecht international klar positioniert.

## Expertise

Der Kandidat beherrscht die Prinzipien des Marketings und ist in der Lage, alleine und mit seinem Marketingteam, Kundenbedürfnisse und deren Engpässe zu erkennen und daraus Kunden- und Marktbearbeitungskonzepte zu schmieden.

Dies gelang bisher mit gutem Erfolg für Produkte im B to B-Bereich, wobei die Tätigkeit seines jetzigen Arbeitgebers auch die eines Dienstleisters ist, der Lösungen entwickelt.

## Wechselgründe

Im Alter von 41 Jahren, mehr Verantwortung, mehr Spielraum, sind die Beweggründe, sich aus einer sicheren und ungekündigten Position heraus zu verändern.

Angestrebt wird eine Nachfolge / Weiterentwicklung in eine bestehende, organisierte Marketingabteilung, mit aktiver PR-Kommunikation, mit Mitarbeiterverantwortung in ein Unternehmen internationaler Ausrichtung und ggfs. Unternehmenssprecherfunktion.

Sprachkompetenz            Deutsch Muttersprache  
                                  Englisch verhandlungssicher  
                                  Französisch ausbaufähig

Markterfahrung            Westeuropa  
                                  Osteuropa  
                                  Nordamerika  
                                  Südamerika  
                                  Asien

## Karriereweg

### **Attraktive Erscheinung, Kompetenzausstrahlung, Zielerreichung, Kundenbedürfniserkennung, Vertrauensperson**

Man hört diesem Kandidaten gerne zu.

Klare, präzise Sätze, gewinnende und mitnehmende Artikulation aus der transparent die Intention erkannt werden kann.

Man spürt: Diese Marketing-Führungskraft hat eine Strategie, klare Ziele. Das strahlt Ruhe und Verlässlichkeit aus. Dabei ist der Kandidat nicht nur vorbereitet, wenn es „läuft“. Er kann schnell und sicher agieren, wenn sich Dinge erkennbar nicht so gut entwickeln, oder, wenn aktuelle oder gesellschaftlich brisante Themen dies erfordern.

### Wie kam es zu diesem Karriereweg?

Ein klarer, zielorientierter und folgerichtiger Karriereweg mit wohl dosierter Verantwortungsübernahme, die Zeit zum Setzen von Erfahrungen, neuem Wissen ließ. Gelegenheiten, neue Wege und Ufer zu erkennen und zu nutzen sind ihm eigen.

Nach dem guten Abitur fuhr der Kandidat in der Bundeswehr zur See, absolvierte danach eine dreijährige Ausbildung zum Industriekaufmann in einem renommierten Großunternehmen. Ein Vorgesetzter erkannte das Potenzial des jungen Mannes und so konnte er seine Neigungen in der Marketingabteilung zum Erfahrungs- und Wissensgewinn nutzen. In der Gewissheit, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben, absolvierte er berufsbegleitend ein Studium an der Bayrischen Akademie für Werbung und Marketing und erhielt zum erfolgreichen Abschluss das Diplom.

Zurück in dem international bekannten Investitionsgüterunternehmen festigte er nun sein in der Praxis erlerntes Wissen in der Vermarktung von Neugeschäften im Headquarter Marketing für Zentral- und Osteuropa. Auf Marketingmeetings knüpfte er Kontakte, organisierte Events und Messen und war die rechte Hand der Teamleitung.

Es bot sich die Gelegenheit zu zeigen, was in ihm steckt und er wechselte zu einem international tätigen Hidden Champion. Was sich im Begriff „Gerätebau“ wenig spannend anhört, stellte sich aber in der Praxis und Anwendung als überaus entwicklungsfähig dar. Fast jeder Mensch in entwickelten Ländern hat mit Genuss und im Gaumen diese Ingenieurskunst erfahren. Der Kandidat durfte über das Marketing und die Kommunikation neue Wege zum Kunden, Pläne zur Absatzsteigerung schmieden und dem Vertrieb, den Tochtergesellschaften für den Fachhandel Ideen, Konzepte, Material zur Absatz- und Margensteigerung und Promotions an die Hand geben. Es musste kaum nachgesteuert werden, und, es wurden Erfolge gefeiert. Es lief zwei Jahre sehr gut bis recht abrupt die Investoren angesichts der Finanzkrise massiv den Gürtel enger schnallten.

Drei Monate später begann der Kandidat bei einem Hidden Champion mit dem nahezu jeder Mensch weltweit irgendwann zu tun gehabt hat oder haben wird, ohne es je zu wissen. Viel wichtiger als ein großer Name ist indes die absolute Zuverlässigkeit in einem hochsensiblen Umfeld des Unternehmens. Darin verantwortet der Kandidat die weltweiten PR-Aktivitäten, die Marketing-Kommunikation. Nach sieben Jahren Betriebszugehörigkeit wurde er zusätzlich mit der Funktion des Unternehmenssprechers betraut. Der Kandidat ist in diesem Unternehmen nicht wegzudenken und ist das oft wahr genommene Gesicht. Aus seinen Tätigkeitsbereichen, für die er die Personalverantwortung trägt, kommt die Konzeption und Organisation der PR. Ausführend ist eine nationale und eine internationale PR-Agentur. Direktmarketingmaßnahmen unterstützen den Vertrieb. Intensive Kontakte sind das A und O und so werden Kontaktanbahnungs- und Intensivierungsmaßnahmen zu den „Key Opinion Leader“ geplant.

Events und die Konzeption des Internetauftritts tragen zur öffentlichen Wahrnehmung und Ausdruck der Gesamtstrategie bei, für die er die Verantwortung trägt.

Gerade im Marketing mit manchen zwar wichtigen, aber nicht Erfolgs-messbaren-Aktionen, müssen Erfolg und Aufwand in einem guten Verhältnis stehen, so dass hier die Geschäftsführung Jahr für Jahr das Marketing, verantwortet auch durch des Kandidaten sorgfältige und erfahrungsreiche Marketing-Budget-Planung mit Controlling als verlässliche Konstante in der gesamten Unternehmensentwicklung steht, immer eng angelehnt an die Unternehmensstrategie und -ziele.

## Erfolge

- Konstante Wahrnehmungssteigerung des Unternehmens sowohl im Produkt- als auch Arbeitgeberbereich durch nachweislich angestiegene positive Medienberichterstattung in Fach- und Lokalpresse.
- Erfolgreiche Vermarktung eines neuen US-Produktionsstandortes als zusätzliches Unternehmensstandbein; durch Umsetzung passender Marketing- und PR-Maßnahmen
- Erfolgreiche Etablierung der Pressesprecherrolle („One face to the media“) und somit positive Einflussnahme auf Medienbeziehungen, gesteigerter Medienkontakt und letztlich höhere Frequenz der Berichterstattung in Fach- und Lokalmedien.
- Erfolgreiche Implementierung eines Krisenkommunikationskonzeptes für Ad-hoc-Kommunikationsanlässe des Unternehmens inklusive unternehmensweiter Roll-Out und regelmäßige Funktionstests.
- Nachweisliche Umsatzsteigerungen in einzelnen Ländergesellschaften durch erfolgreiche Umsetzung individueller Sales- und Promotionspläne mit Fachhändlern des Landes.
- Einführung einer weltweiten Merchandisingplattform für Zentrale und Vertriebsgesellschaften mit Anbindung an SAP-Bestellsystem.

## Das Besondere

In des Kandidaten Denkweise findet eine Gesamt-Umfeldbetrachtung statt, eine Suche nach dem besonderen Detail, das hindern oder sogar zunichtemachen könnte und definitiv Kosten im Roll-out spart. Andererseits kann dies den Wettbewerbsunterschied ausmachen. Die Praxis zeigte es: In der Tat musste wenig nachgesteuert werden.

- Fingerspitzengefühl in der Positionierung. Nicht zu dick, nicht zu dünn
- Die Praxis ist der tägliche Lehrmeister und täglich besser-werden-wollen.
- One-voice-policy - das Sprechen mit einer Stimme - bei vielen divergenten Interessen in einem Unternehmen ein Erfolg
- Denken in Mehrwerten und Nutzen und herausfiltern der „Pain-Points“
- Hohe Empathiefähigkeit
- Überzeugende, vorbildhafte Führungsfähigkeit
- Sicher auf der kleinen und großen Bühne
- Geübter und sicherer Senior Management-Umgang
- Umsetzungsstärke mit solidem Projektmanagement
- Aufzeigen von Alternativen

## Perspektiven für das Unternehmen

- Solide Leitung der Abteilung/Sparte Marketing und Kommunikation
- Ausbau internationales Marketing
- Nachhaltige Konzeptionen mit Einbezug von Trends, Kundenbedürfnissen
- Entwicklungsfähiger Experte Marketing und Kommunikation mit Potenzial ins Top Management
- Imagezuwachs durch umfassende und zeitgemäße Kommunikation
- Erschließung neuer Märkte durch profunde Marketinganalyse und -planung
- Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Vertrauensperson

## Perspektiven für den Kandidaten

- Weiterentwicklung
- mehr Spielraum
- Entwicklung eines Herstellers/Dienstleisters mit Service-Bereich zu einem Hidden Champion
- Weitere Internationalisierung eines Herstellers/Dienstleisters mit/ohne Service-Bereich

# Lebenslauf

## Aktuelle Position - ungekündigt

<u>Von - bis</u>	<u>Position</u>	<u>Branche</u>
seit 10/2009	<b>Marketing Manager</b>	Pharma internationaler Hidden Champion
Seit 01/2017	<b>Unternehmenssprecher</b>	

### *Verantwortung:*

Gestaltung der öffentlichen Wahrnehmung des Unternehmens  
Mitarbeiterverantwortung: 2 Vollzeit

### *Tätigkeiten:*

Pressesprecher und Unternehmenssprecher  
Koordination / Konzeption intern./nationale Public Relations-Aktivitäten  
Konzeption / Koordination Direktmarketingaktivitäten  
Zus. Marketingbetreuung eines der drei Geschäftsbereiche  
Kontaktanbahnungs-/Intensivierung zu Meinungsführern – Positive Marktrepputation festigen und Multiplikationseffekte erzielen  
Koordination / Vorgaben zu regionalen Events  
Input zum Ausbau der Online-Kommunikationsinhalte  
Marketingcontrolling

---

## Challenge - angenommen und bestanden

<u>Von - bis</u>	<u>Position</u>	<u>Branche</u>
bis 07/2009 von 07/2007	<b>Marketing Manager int.</b>	Gerätebau internationaler Marktführer
	<b>Leiter Marketing &amp; Kommunikation für Tochtergesellschaften</b>	

### *Verantwortung:*

Gestaltung der öffentlichen Wahrnehmung des Unternehmens  
Mitarbeiterverantwortung: 1

### *Tätigkeiten:*

Pressesprecher  
Koordination / Konzeption intern./nationale Public Relations  
Verfassen von weltweiten Presseinformationen  
Konzeption / Koordination / Implementierung Direktmarketing und Verkaufsförderung  
Mitwirkung Erstellung von Salesplänen für Fachhändler und Landesgesellschaften  
  
Entwicklung und Implementierung von Promotionkonzepten für den Fachhandel  
  
Entwicklung / Organisation von Events  
Auf- und Ausbau des Merchandising für die Zentrale, die Landesgesellschaften und den weltweiten Fachhandel  
Marketing- und Vertriebscontrolling



Opportunity - genutzt und bestanden

<u>Von - bis</u>	<u>Position</u>	<u>Branche</u>
bis 06/2007 von 07/2003	<b>Marketingreferent</b> <i>Verantwortung:</i> Support der Teamleitung Mitarbeiterverantwortung: 0  <i>Tätigkeiten:</i> <u>Headquarter-Marketingbetreuung</u> einzelner osteuropäischer Vertriebsregionen Mitarbeit bei Vermarktungskonzepten Inhaltliche Konzeption und Erstellung von Präsentationen für Vorstandsmitglieder und weitere Führungskräfte Organisation internationaler Marketingmeetings Betreuung und Umsetzung von Einzelprojekten	Maschinenbau internationaler Marktführer

---

## Ausbildung

01/2006 – 05/2007	<b>Bayerische Akademie für Werbung und Marketing, München</b> – Berufsbegleitendes Studium „Marketingwirt“ Abschluss: Diplom-Marketingwirt BAW
09/2001 – 06/2003	<b>MAN Roland Druckmaschinen AG</b> Ausbildung zum Industriekaufmann bei der MAN Roland Druckmaschinen AG, Augsburg Abschluss: Industriekaufmann
09/1998 – 06/2000	Leonhard-Wagner-Gymnasium Schwabmünchen Abschluss: Abitur
09/1990 – 07/1998	Gymnasium
09/1986 – 07/1990	Grundschule

---

## Weiterbildung (Auszug)

- Medientrainings vor Kamera und Mikrofon - Media Workshop
  - Business Skills with Focus on USA and Germany - Inhouse-Seminar
  - Vertriebsunterstützende PR - Media Workshop
  - Moderationstechniken und Meetings effektiv gestalten - Inhouse-Seminar
  - Rhetorik – überzeugend auftreten und reden - Inhouse-Seminar
  - Verhandlungsführung - Inhouse-Seminar
  - Fit for Global Business - Inhouse-Seminar
  - Pressearbeit für Fortgeschrittene - news aktuell
-

## Kenntnisse und Fähigkeiten

- Langjährige Praxiserfahrung im Marketingbereich unterschiedlicher Unternehmen u. Branchen
- Arbeitserfahrung in schwerpunktmäßig international tätigen Unternehmen
- Gewohnt, in einer sich schnell verändernden und leistungsorientierten Umgebung zu arbeiten
- Ausgeprägte Serviceorientierung mit Detailgenauigkeit
- Strategisches und analytisches Denken, sowie strukturiertes, problem- und ergebnisorientiertes Handeln
- Hohe Belastbarkeit
- Interkulturelles Verständnis
- Hohe Teamfähigkeit
- Mitarbeiterführung auf Augenhöhe
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Grundlegende Französischkenntnisse
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Powerpoint

---

## Sonstiges

Seit 2018	Ehrenamtliche Tätigkeit als Fußballtrainer der Bambini-Jugend
2015 – 2018	Ehrenamtliches Engagement zur Integration Geflüchteter im Landkreis (Unterstützung bei Behördengängen, Bewerbungserstellung, Dokumentenübersetzung etc.)
07/2000 – 06/2001	Grundwehrdienst bei der Deutschen Marine

# Vertragliches

Vertragsmöglichkeiten	Direkteinstellung
Vermittlungshonorar	3 Monatsgehälter; 1,5 Monatsgehälter bei Abschluß, 1,5 Monatsgehälter 3 Monate nach Einstellung, zahlbar durch Arbeitgeber, innerh. 7 Tagen

## Vertragsbedingung

Das Vermittlungshonorar (Maklerrecht und BGB) fällt an, wenn ein Arbeitsvertrag oder die mündliche Vereinbarung der Zusammenarbeit innerhalb von 12 Monaten ab Erstvorstellung mit diesem Kandidaten zustande kommt. Wurde kein Arbeitsvertrag unterzeichnet, so gilt der Tätigkeitsbeginn als Vertragsdatum. Unser Angebot ist freibleibend. Einer gesonderten schriftlichen Bestellung bedarf es nicht.

Diese Bedingungen gelten auch für Ihre anders firmierenden Filialen, auch im Ausland. Nebenabreden, anders-lautende Bedingungen bedürfen unserer schriftlichen Zustimmung.

Das/die Vorstellungsgespräche/Verhandlung mit dem Kandidaten finden i. d. Regel ohne unser Beisein statt, wobei Sie uns über die Termine und den Stand informieren. Für Auskünfte zum Kandidaten stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung.

Unser Honorar berechnet sich aus dem errechneten Jahresgehalt inkl. 13. oder 14. Gehalt, exkl. Gratifikationen, Boni, Weihnachtsgeld, Fahrzeug, geteilt durch 12 Monate und multipliziert mit dem unter "Vermittlungsgebühr" angegebenen Satz und ist ausschließlich in Euro, ohne jegliche Abzug innerhalb der in der gesonderten Rechnung angegebenen Frist zu leisten. Es gelten unsere AGB, Version\_2, Stand Mai 2019.  
Einsehbar: <https://denkhaus.eu/agb.html>

Salvatorische Klausel ist festgeschrieben.

**Die in diesem Angebot enthaltenen Daten sind streng vertraulich zu behandeln. Bei Weitergabe bitten wir immer, unsere Zustimmung einzuholen.**

Mit freundlichen Grüßen



K. Jürgen Göhl

## Kontoverbindung

DENKHAUS® für NEUE MÄRKTE GmbH  
Unternehmensbereich: Personalberatung

Dorfstraße 10  
D-88260 Argenbühl

HRB Ulm: 620862

GF: Kurt Jürgen Göhl

USt-IdNr.: DE208077411

Bank: Volksbank Allgäu-Oberschwaben