

# LEBENS LAUF

## BERUFLICHES ZIEL

Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Führungsaufgabe im Management / Vertrieb & Marketing in einem kleinen oder mittelständischen Unternehmen in dynamischen, wettbewerbsintensiven Märkten ggf. mit internationalem Bezug.

## KURZPROFIL

- Vertriebsprofi und Produktionsleiter mit umfassenden Management Know-How mit über 24 Jahren Berufserfahrung und vorhandenem Netzwerk
- Integrative und authentische Führungsperson mit gelebter Gewinnermentalität
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Kompetenz einer schnellen Einarbeitung in neue Bereiche
- Vorausgeher mit Hands-On Mentalität

## BERUFLICHER WERDEGANG

**Seit 10/19**

**8 seasons design GmbH**

Das familiengeführte Unternehmen produziert Designleuchten für den Innen- und Außenbereich in Bremen. Der Vertrieb erfolgt über B2C und B2B. Anfang 2020 musste die Firma nach einer Übernahme in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Backoffice neu ausgerichtet werden.

**Seit 03/23 Einzelprokurist**

**Seit 11/21 Leiter Produktion, Fertigung und Logistik**

- Übernahme der Produktionsleitung nach dem unerwarteten Tod des bisherigen Stelleninhabers
- Koordination und Verantwortung für 10 Arbeiter und ca. 5 Minijobber
- Produktionsplaner, Einkäufer, Qualitätsmanager, Problemlöser auf allen Ebenen

**Seit 10/19 Vertriebsleiter**

- Führung der Firma mit dem CEO mit Fokus auf Strategie, Vertrieb, Marketing
- Führungsverantwortung von 6 Mitarbeitern im Backoffice und Leitung von 12 Handelsvertretern

JOCHEN  
KURZKE

+ 49 174 976 5521  
me@kurzke.cloud  
www.kurzke.cloud

Lüder-von-Bentheim-Str.23  
28209 Bremen

geb. 25 Nov 1973

MBA / Diplom-Kaufmann  
(FH) / Bankkaufmann



## **BERUFLICHER WERDEGANG / 2**

**11/18 – 04/19**

**Vertriebsleiter bei SOLLER Multiservice GmbH + Co. KG, Bremen**

- Erstellen einer Strategie in Verbindung mit Vertriebsneuausrichtung
- Akquisition, Kundenbetreuung und –Rückgewinnung
- Neuausrichtung Marketing – Neudarstellung des Betriebes
- Führungsverantwortung eines Direct Reports (Sales Manager)

**09/14 – 10/18**

**Unternehmensberater, Bremen**

**02/18 – 10/18**

**Interim Sales Manager Marke “Feuermeister“**

- Neuaufbau des Vertriebs in Norddeutschland als Handelsvertreter
- Akquisition von Neukunden im Fachhandel und Key Account Management

**09/14 – 12/17**

**Manager Marke und Produkte “Sorgenfresser“**

- Verantwortung für die weltweite Neukundenakquise außerhalb der EU
- Aufbau neuer Produktionsstandorte in Asien
- Verantwortung des gesamten Qualitätsmanagement Prozesses
- Versicherungsmanagement für Produkthaftung und geistiges Eigentum
- Vertragsmanagement
- Besuch und Auditierung der Produktionsstandorte in China
- Teilnahme an verschiedenen Messen in New York, Tokio, London und Nürnberg

**11/12 – 08/14**

**Director International Sales bei Schmidt Spiele GmbH, Berlin**

- P & L Verantwortung für den gesamten Bereich Export und Duty-Free
- Entwicklung von strategischen Vertriebs- und Vermarktungskonzepten
- Akquisition neuer Distributoren in strategisch wichtigen Märkten
- Produktions- und Absatzplanung
- Führungsverantwortung und disziplinarischer Vorgesetzter für drei Mitarbeiter

**12/11 – 10/12**

**Interim-Manager RCEE GmbH, Bremen**

- Neuaufbau des internationalen Vertriebes inkl. Lizenzmanagement
- Ausbau des deutschen Kundenstammes und Aufbau alternativer Vertriebswege

**02/09 – 11/11**

**Director International Sales bei NICI GmbH, Altenkunstadt**

- P & L Verantwortung für das gesamte Exportgeschäft (ohne APAC)
- Akquisition und Betreuung von Distributoren und Handelsagenturen
- Führungsverantwortung von 10 Mitarbeitern im Backoffice und drei Direct Reports (Area Sales Manager)

## **BERUFLICHER WERDEGANG / 3**

**12/06 – 01/09**

**Zapf Creation AG, Rödental**

**06/07 – 01/09 Director International Sales**

- Leitung des Vertriebes International und Betreuung der Distributoren für Süd-, Osteuropa und Middle East (Umsatz ca. € 30 Mio.)
- Länderspezifisch detaillierte Marketingplanung (TV, Print, POS)
- Personalverantwortung, 2 Mitarbeiter im Backoffice

**12/06 – 05/07 Exportmanager**

**10/03 – 12/06**

**Ravensburger Spielverlag GmbH, Ravensburg**

**01/05 – 12/06 Export Manager Europa**

**10/03 – 12/04 Trainee im Außendienst**

**03/00 – 03/03**

**Werkstudent und Praktikant bei KPMG Consulting, Hamburg**

**02/97 – 06/98**

**Kundenberater bei Bankhaus Neelmeyer AG, Bremen**

## **STUDIUM UND AUSBILDUNG**

**08/01 – 12/02**

**Studium Master of Business Administration (Note: sehr gut)**

East Tennessee State University, Johnson City, USA

**09/98 – 05/03**

**Studium zum Diplom-Kaufmann (FH) (Note: gut) BWL/Internationales Management**

Hochschule Bremen

**08/94 – 01/97**

**Ausbildung zum Bankkaufmann**

Bankhaus Neelmeyer AG, Bremen

## **ZUSATZQUALIFIKATIONEN**

**Sprachkenntnisse – Englisch fließend, Spanisch Grundkenntnisse**

**EDV-Kenntnisse – MS Office, SAP, Navision, CRM-basics**

Bremen