

Karl Mayer
Firma Be-Tra
Coach und Prozessbegleiter
Interimsmanager im Food Handel

Schulauer Moorweg 15
22880 Wedel
Tel.: 04103 1879 378
Mobil: 0172 2144147
Mail: karl.mayer@be-tra.de

KOMPETENZPROFIL



Interimsmanagement

- Operative und strategische Neuausrichtung Food Einkauf
- Installation von einkaufsrelevanten Steuerungselementen

Bereichsleitung Zentraleinkauf LEH

Der Strategie

- Vereinbarung der Ziele für die individuellen Verhandlungsrunden
- Verhandlung mit nationalen und internationalen Repräsenten der Erzeuger und Händler
- Festlegung der nationalen Werbeplanung
- Planen von Fachkreissitzungen
- Strategisches Warengruppenmanagement
- Strategisches Lieferantenmanagement
- Strategische Sonderverhandlungen
- Planung von Umsatz- und Ertragszielen
- Planung und Umsetzung einer Selbstständigkeit

Größte Erfolge:

Sortimentsdefinition mit nachhaltiger Darstellung
Ausbau des Anteils mittelständiger deutscher Lieferanten
Optimierung laufender Einkaufsprozesse
Erfolgreicher Eintritt in die Selbstständigkeit

Bereichsleitung Zentraleinkauf LEH

Der Operative

- Weiterentwicklung und Umsetzung internationaler Einkaufsstrategien
- Ständige Betreuung regionaler Gesellschafter / Einkaufspartner
- Akquisition neuer Lieferanten im In- und Ausland
- Führen von Jahresgesprächen mit internationalen und nationalen Lieferanten
- Planung der Preispolitik
- Zielorientierte Führung eines Einkaufsteams
- Organisieren, Durchführung und Moderieren von Einkaufsmeetings
- Besuche von Fachmessen mit Terminplanung und Verhandlungen
- Überwachung der Verfügbarkeit von Produkten
- Planung und Einführung neuer Produkte im Private Label
- Best Cost Country Sourcing
- Installation Vertriebslinien spezifischer Sortimente
- Umsetzung der Kenntnisse aus div. Rohstoff- und Beschaffungsmärkten
- Aufbau neuer Unternehmensfelder

Größte Erfolge:

Erhöhung der Eigenmarkenanteile um zweistellige prozentuale Zuwächse
(Warengruppen unterschiedlich)
Definition und Installation von Preiseinstiegsportimenten mit nachhaltiger Wirkung
Erhöhung der Anteile saisonaler Sortimente um ca. 12 %

Erfolgreiche Installation neuer Unternehmensfelder im Großhandel und Tankstellengeschäft.

Bereichsleitung Zentraleinkauf LEH

Der Netzwerker

- **Gewachsene Führungskompetenz durch viel Erfahrung im mittleren Management**
- **Antizipation von Denk- und Arbeitsweisen anderer Kulturen**
- **Motivierender und wertschätzender Führungsstil**
- **Förderung der Entwicklungsbedarfe der unterstellten Mitarbeiter**
- **Ausbau der Mitarbeitereffizienz**
- **Ruhe und Konzentration auch unter hoher Belastung**
- **Vertrauensvoller und verbindlicher Gesprächspartner bei Lieferanten im In- und Ausland**
- **Vertrauensvoller und verbindlicher Gesprächspartner gegenüber der Geschäftsführung und Kollegen der Gesellschafter / Regionen**
- **Verhandlungsführung mit klarer Struktur und Ergebnisorientierung**
- **Faire zielorientierte Verhandlungsführung unter Achtung der Personen**
- **Kompetentes und verbindliches Auftreten**
- **Geprüfter zertifizierter Coach und Prozessbegleiter**
- **Gute Englischkenntnisse in Schrift und Wort**

Größte Erfolge

Umsatz- und Ertragssteigernde Verhandlung mit nationalen und internationalen Lieferanten.

Ausbildung der Mitarbeiter mit Karriereentwicklung.

Verhandlung mit Inhabern.

Gute und vertrauensvolle Reputation bei internen und externen Gesprächspartnern.

Langjähriges berufliches positives Beziehungsmanagement

Sicherer Umgang mit den neuen Social Medien