

Kai Moebius

Sierichstr. 44
22301 Hamburg

T: 040 / 43265159
M: 0163 / 8025886
E: mail@kaimoebius.de

Geburtsdatum: 05. Mai 1972
Nationalität: deutsch
Familienstand: verheiratet



RESÜMEE

Ergebnisorientierung, unternehmerisches Denken sowie hohe Eigenmotivation zählen zu meinen wichtigsten Eigenschaften. Im Einklang mit einer ausgeprägten Team- und Mitarbeiterorientierung erziele ich in meinem Verantwortungsbereich exzellente Ergebnisse.

Einhergehend mit meiner Fokussierung auf betriebswirtschaftlichen Erfolg und Profitabilität stelle ich zudem mit meinen Teams, von der Konzeption bis zur exzellenten Umsetzung, die langfristige Entwicklung des Unternehmens und meines Verantwortungsbereichs sicher.

Meine Arbeit als erfahrene Führungskraft und Manager ist darüber hinaus durch einen einwandfreien kulturellen Umgang zu Kollegen und Vorgesetzten geprägt. Aufbauend auf meinen ausgeprägten kommunikativen Eigenschaften bin ich darüber hinaus in der Lage zielführende Geschäftsbeziehungen herzustellen und diese zu pflegen.

Auf Basis eines gegenseitigen Leistungsversprechens suche ich ein Unternehmen in dem ich meine Kompetenzen voll einbringen und entfalten kann.

BERUFSPRAXIS

VEMAG – Verlags- und Medien AG, Köln

Medienunternehmen (Herstellung Sortimentsproduktionen für Retailunternehmen), 160 Mitarbeiter, 65 Mio.€ Umsatz

November 2016 **Bereichsleiter Vertrieb** (Mitglied der Geschäftsleitung, NGV)
Heute

GESAMTVERANTWORTUNG

- Gesamtverantwortung über den Vertrieb der operativen Gesellschaften des Konzerns mit Fokus auf Strategie, Umsatz, Budget und Ergebnis
- 65 Mio. € Umsatzverantwortung, 3,2 Mio. € Budgetverantwortung

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:

Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, Vertriebscontrolling

Personalverantwortung:

10 Key-Account Manager (Direct Report), 1 Leiter Innendienst (Direct Report), 1 Leiter Vertriebscontrolling (Direct-Report), insgesamt 22 Mitarbeiter im Bereich

Berichtslinie:

CEO

HAUPTAUFGABEN

- Realisierung der Umsatz- und Ertragsziele sowie der planmäßigen internationalen Expansion der Gesellschaften
- Expansion in neue Geschäftsfelder, insbesondere Aufbau des Geschäftsfelds „Corporate Publishing“
- Neukundengewinnung im Kernsegment Retail sowie im Industrie- und Mediensektor
- Rentabilitätsoptimierung, Kostenmanagement

ERFOLGE

- Umsatz- und Ergebnissteigerung (Umsatzwachstum +4,2 Mio.€, EBIT-Steigerung +1,8 Mio.€ auf +3,8 Mio.€)

SABBATICAL

1 Jahr berufliche Auszeit u.a. für Auslandseisen und zur anschließenden beruflichen Neuorientierung

November 2015
Oktober 2016

TCHIBO GmbH, Hamburg

Kaffee- und Konsumgüteranbieter, 12.000 Mitarbeiter, 3,4 Mrd. € Umsatz, Tochtergesellschaft der Maxingvest AG

Dezember 2010 **Leiter Franchise**
Oktober 2015

GESAMTVERANTWORTUNG

- Gesamtverantwortung über den Franchisebereich der Tchibo GmbH mit Fokus auf Umsatz, Budget und Ergebnis
- 56 Mio. € Umsatzverantwortung, 5,5 Mio. € Budgetverantwortung

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:

Franchiseinnendienst, Franchiseaußendienst, Franchisepartner

Personalverantwortung:

4 Innendienstmitarbeiter (Direct-Report), 15 Außendienstmitarbeiter, 67 Franchisepartner

Berichtslinie:

Geschäftsführer Vertrieb und Inhaber

HAUPTAUFGABEN

- Realisierung der Umsatz- und Ertragsziele sowie der planmäßigen Expansion des Bereichs
- Strategische Entwicklung und fortlaufende Optimierung / Anpassung des Konzepts
- Permanente Weiterentwicklung der Franchise-Vertragsgestaltung, des Franchise-Marketings sowie des Franchise-Brandings
- Akquisition neuer Franchise-Partner und Mitarbeiter
- Sicherstellen der exzellenten Konzeptumsetzung in den Franchisefillialen durch den Franchise-Außendienst
- Sicherstellen des Controllings aller für die Steuerung des Franchise-Geschäfts relevanten Kennzahlen
- Eigenständige Franchise-Konditionsverhandlung und Konditionsanpassung mit den Franchise-Partnern
- Beendigung von Franchise-Verträgen
- Planung und Durchführung der nationalen und regionalen Franchise-Tagungen

ERFOLGE

- Kontinuierliche Umsatz- und Ergebnissteigerung (bereinigtes Umsatzwachstum +10,5 Mio.€, EBIT Steigerung von +1,1 Mio.€ auf +5,1 Mio.€)
- Gold-Award des deutschen Franchise Verbandes 2012 für die Steigerung der Vertriebsexzellenz und Imagesteigerung im Kunden- und Franchisemarktumfeld
- Gold Award des deutschen Franchise-Verbands 2012 für die Entwicklung eines effektiven und zielführenden Partnerkonzepts
- Nominierung, Durchführung sowie erfolgreicher Abschluss des Tchibo General-Manager Seminarprogramms „Leading Future“ in 2014 zur Vorbereitung auf eine Geschäftsführungsposition im Konzern

NATURANA GmbH, Gomaringen

Herstellung und Vertrieb von Wäsche & Lingerie, 200 Mitarbeiter, 120 Mio. € Umsatz

Mai 2010 **Leiter Vertrieb & Business Development**
November 2010

GESAMTVERANTWORTUNG

- Verantwortung über den Produktvertrieb und die konzeptionelle Neuausrichtung der Vertriebskanäle

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:
Niederlassung Naturana in Lichfield (UK)

Personalverantwortung:
35 Mitarbeiter in Lichfield (UK)

Berichtslinie:
Geschäftsführer

HAUPTAUFGABEN

- Entwicklung neuer Geschäftsfelder sowie Expansion
- Analyse, Erarbeitung und Implementierung des neuen Vertriebskanals „Telemedien“ mit Akquisition der zugehörigen Businesspartner
- Betreuung der britischen Niederlassung (Naturana Ltd. Partnership) in Lichfield / UK
- Vorbereitung des Markteintritts in die Türkei

QUELLE GmbH, Nürnberg

Versandhandel / Einzelhandel, 3.400 Mitarbeiter, 2,45 Mrd. €, Gesellschaft des Karstadt / Quelle-Konzerns

August 2008 **Leiter Multichannel Vertrieb Region Deutschland Nord & Ost**
Januar 2010

GESAMTVERANTWORTUNG

- Umsatz-, Ergebnis- und Budgetverantwortung über die Vertriebsregionen Deutschland-Nord und Deutschland-Ost mit dem Fokus einer durchzuführenden Neuausrichtung der Vertriebseinheiten
- 220 Mio. € Umsatzverantwortung, 25 Mio. € Budgetverantwortung

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:

Retail Eigenbetrieb (Quelle Technik Center), Retail Fremdbetrieb (Quelle Shops), Außendienst (Versand Profi Partner), Außendienst (Quelle Shops)

Personalverantwortung:

3 Gebietsleiter Versand (Direct-Report) diesen zugeordnet 28 Bezirksleiter, 1 Gebietsleiter Shop (Direct-Report) diesem zugeordnet 8 Bezirksleiter, 24 Geschäftsleiter der Quelle Technik-Center (Direct-Report)

Berichtslinie:

Leiter Marketing & Vertrieb

März 2007 **Leiter Multichannel Vertrieb Region Deutschland Nord**
Juli 2008

GESAMTVERANTWORTUNG

- Umsatz-, Ergebnis- und Budgetverantwortung über die Vertriebsregionen Deutschland-Nord und Deutschland-Ost mit dem Fokus einer durchzuführenden Neuausrichtung der
- 105 Mio. € Umsatzverantwortung, 11,5 Mio. € Budgetverantwortung

HAUPTAUFGABEN

- Realisierung der Umsatz- und Ertragsziele
- Erarbeitung und Implementierung der Marketing- und Vertriebskonzepte zur Steigerung der Vertriebsleistung, der Warensteuerung und des Marktauftritts
- Planung und Durchführung der Expansion aller Vertriebsformate in der Fläche, insbesondere Retail
- Entwicklung und Führung der neuen Retail-Testformate
- Erstellen der Geschäftsjahresplanung der zugeordneten Vertriebsformate
- Controlling der relevanten Kennzahlen

- Führung und Motivation der Mitarbeiter (inkl. Change Management)
- Initiierung und Umsetzung der Verkaufsförderung sowie der nationalen Aktionsstrecken
- Weiterentwicklung und konzeptionelle Erarbeitung der Kundenbindungs- und Servicekonzepte

ERFOLGE

- Überdurchschnittliche Profitabilitätssteigerung der Regionen durch personelle / strukturelle Neuausrichtung (bereinigtes Umsatzwachstum +68 Mio.€ , EBIT Steigerung von -11 Mio.€ auf +9,5 Mio.€)
- Nominierung, Durchführung sowie erfolgreicher Abschluss des Seminarprogramms „Management Learning Program III“ in 2009, zur Vorbereitung auf eine obere Führungsposition im Konzern

BLUME 2000 GmbH, Norderstedt

Blumen und Pflanzen Systemhandel, 1.000 Mitarbeiter, 130 Mio. € Umsatz, Tochtergesellschaft der Maxingvest AG

Februar 2005 **Niederlassungsleiter Berlin / Weimar**
Februar 2007

GESAMTVERANTWORTUNG

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung über die Niederlassungen Berlin und Weimar inkl. des zugehörigem Filialnetzes mit 99 Filialen
- 60 Mio. € Umsatzverantwortung

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:

Niederlassungsdisposition, Bezirksaußendienst, Franchisepartner

Personalverantwortung:

2 Disponenten (Direct Report), 8 Bezirksleiter (Direct-Report),
45 Franchisepartner

Berichtslinie:

Geschäftsführer

HAUPTAUFGABEN

- Realisierung der Umsatz- und Ertragsziele
- Führung und Motivation der Mitarbeiter in den Niederlassungen, im Außendienst und in den Filialen
- Betreuung der Franchisepartner
- Umsatz und ergebnisorientierte Sortimentsplanung / Warensteuerung

- Umsetzung der verkäuferischen Ausrichtung der Filialen
- Durchsetzung der Unternehmensstrategie
- Organisation und Durchführung der Niederlassungstagungen

ERFOLGE

- Bereinigtes Umsatzwachstum +10,5 Mio.€, EBIT Steigerung von +1,2 Mio.€ auf +3,6 Mio.€

ORSAY GmbH, Willstätt

Fashionanbieter im Bereich DOB, 4.000 Mitarbeiter, 560 Mio. € Umsatz, Tochterunternehmen der Mulliez-Gruppe (F)

September 2000 **Verkaufsleiter Deutschland – Mitte**
Januar 2005

GESAMTVERANTWORTUNG

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung über die Vertriebsregion Deutschland-Mitte mit 100 Filialen sowie Führung und Steuerung des niederländischen Filialnetzes in der initialen Expansionsphase
- 100 Mio. € Umsatzverantwortung

Direkt unterstellte Organisationseinheiten:

Deutschland: Bezirksaußendienst, Regions-Merchandising

Niederlande (2001 – 2004): Niederlassung Niederlande, Bezirksaußendienst

Personalverantwortung:

10 Bezirksleiter (Direct-Report), 2 Regions-Merchandiser (Direct-Report), 7 Bezirksmerchandiser

Berichtslinie:

Direktor Verkauf International

HAUPTAUFGABEN

- Realisierung der Umsatz- und Rentabilitätsziele
- Zielorientierte Führung, Coaching und Betreuung der Bezirksleiter
- Umsetzung und Weiterentwicklung der Verkaufspolitik
- Mitarbeitergewinnung sowie Ausbildung und Förderung der unterstellten Mitarbeiter
- Sicherstellen der Kommunikation als Bindeglied zwischen Zentrale und Außendienst
- Umsetzung der Vertriebsstrategie und Aufbau des neuen Fashionkonzepts (NoBoys) von 2001 – 2003
- Führung und Steuerung der niederländischen Filialstruktur von 2001 – 2004

ERFOLGE

- Sicherstellen der planmäßigen Auslandsexpansion (Eröffnung 12 Filialen in den Niederlanden)
- Bereinigtes Umsatzwachstum in der Region +22 Mio.€, EBIT Steigerung von +6,2 Mio.€ auf +11 Mio.€
- Aufbau und Etablierung einer neuen Sortiments- und Filialkonzeptlinie

September August	1999 2000	Senior – Bezirksverkaufsleiter
September August	1998 1999	Bezirksverkaufsleiter
Juli August	1997 1998	Junior – Bezirksverkaufsleiter
Oktober Juni	1996 1997	Bezirksverkaufsleiter Trainee

STUDIUM UND BERUFSAUSBILDUNG

Oktober September	1993 1996	<u>DHBW HEIDENHEIM / OBI GmbH</u>
----------------------	--------------	--

Studium der Betriebswirtschaftslehre in der Fachrichtung Handel

Abschlüsse: Diplom-Betriebswirt (September 1996)
 Wirtschaftsassistent (September 1995)

Diplomarbeit: Unternehmens-Konjunktoren in der DIY-Branche –
 Instrumente zur Sicherung der Wertschöpfung

OBI GmbH (Praxissemester)

Praktische Ausbildung und Umsetzung der akademischen Inhalte

SCHULAUSBILDUNG UND ZIVILDIENTST

August 1992 Zivildienst, Deutsches Rotes Kreuz, Lippstadt
September 1993

August 1983 Gymnasium Schloss Overhagen, Lippstadt
Juni 1992 Abschluss: Abitur

FORTBILDUNGEN

2013 – 2014 **OSB in Kooperation mit Tchibo**
„Leading Future“ (Managementtraining für potenzielles Geschäftsführungs-
Level) unterteilt in 4 Seminarbausteine „Entrepreneurial Responsibility“,
„Strategic-Vision“, Designing the Organization“ und „Leading HR“

2008 – 2009 **Primondo / Karstadt Quelle**
„Management Learning Program III (MLP)“ Vertiefung der Manage-
mentkompetenzen für Führungskräfte für potenzielle Geschäftsführungs-
positionen unterteilt in 3 Seminarbausteine, „Führen in Change Prozessen“,
„Komplexe Situationen meistern“, „Der Kunde im Mittelpunkt“

FREMDSPRACHEN

Engisch Verhandlungssicher

HOBBYS

Sport Aktives Lauftraining, Wintersport

Zeitgeschehen Wirtschafts- und Politikliteratur

Kultur Oper / Konzert und Kino