

PERSÖNLICHE DATEN:

Laurent Kaiser: geb. am 10.12.1968 in Besançon (F)
Adresse: Limburgitweg 19, D-79361 Sasbach am Kaiserstuhl
Zivilstand: Verheiratet, drei Kinder (2000,-02, -04)
Telefon / Mobil: +49 (0) 7642- 923 749 / +49 (0) 1578- 154 9584
E-mail: laurent.kaiser68@gmail.com



PROFIL

- **Engagierte Führungskraft mit Unternehmergeist** und Leidenschaft für Lebensmittel. Umfassende Erfahrungen im Vertrieb auf der Fläche und mit nationalen bzw. regionalen Einkaufszentralen. Erfolgreiche Berufslaufbahn im Verkauf von FMCG-Artikeln (Marke und Handelsmarke) mit wachsender Fach- und Führungsverantwortung in wettbewerbsintensiven Märkten und Handelskanälen.
- **Erfahren und erfolgreich in der Verkaufsentwicklung** in den dynamischen Kategorien Margarine, gekühlte Feinkost, Käse, Tiernahrung, Lebensmittel, Schokolade und Kaffee mit stetiger Suche nach gegenseitigem Nutzen im Kundenverhältnis.
- **Gewinnende Persönlichkeit mit der Fähigkeit, andere zu motivieren und zu überzeugen.** Zielorientiert, proaktiv, belastbar, zuverlässig, integer, verantwortungsbewusst. Stark in der Entwicklung strategisch-konzeptioneller und kreativer Lösungen, mit dem Mut auch unkonventionelle Wege auszuprobieren. Strukturierte und pragmatische Arbeitsweise mit der Fähigkeit, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu erledigen und dabei neue Prioritäten zu setzen.
- **Kommunikationsstarker Team-Player.** Geschätzt als Kollege und Coach, für seine konstruktive, transparente und zeitnahe Kommunikation. Tauscht sich mit Kollegen über Erfolge aus und nutzt diese als Ansatzpunkt für effiziente und gewinnbringende gemeinsame Lösungen. Bringt sich gerne mit neuen Ideen ein, stets mit einem Auge auf deren Realisierbarkeit. Anspruchsvoll und fordernd, dennoch empathisch. Hohe soziale Kompetenz und Sorge für ein konstruktives zwischenmenschliches Miteinander.
- **Mobil** für Geschäftsreisen und umzugsbereit.
- **Zielsetzung:** Verantwortungsvolle Vertriebsposition
Konsumgüterartikel, Lebensmittel (FMCG / Food&Beverage).

BERUFSERFAHRUNG

- 8/2018-4/2020 **Nationaler Key Account Manager LEH / Royal Smilde Foods B.V., Heerenveen (NL)**
Produktion und Vertrieb von (Bio) Margarinen-Soßen&Dips-Brottaufstriche-Feinkostsalaten-Quiches, EUR 250 Mio Umsatz / 660 Mitarbeiter; www.royalsmilde.com; Eigenmarken & Marken (Haupt-LEH-Marken: Smanta Margarine, Humminess, Pie Factory)
- Neukundenakquise, Aufbau der LEH-Aktivitäten auf dem deutschen Markt.
 - Business Development für die Convenience-Kategorie (Quiches und Pies).
 - Zusammenarbeit mit Market-Intelligence, Produkt-Management, Logistik, Qualität.

6/2017-3/2018

Bezirksleiter / Tchibo GmbH, Hamburg

Produktion und Vertrieb von Kaffee und Non Food Waren, EUR 3,2 Mrd Umsatz / 12.200 Mitarbeiter; www.tchibo.com; Hauptmarken: Tchibo, Gala von Eduscho. Berichtslinie: Verkaufsleiter Süddeutschland.

- Betreuung und Entwicklung von ca. 70 Depots im LEH.
- Indirekte Führung von 2 Gebietskoordinatoren und ca. 25 Regal- und Servicekräften.

5/2016-5/2017

Freelance consultant / Export-Berater für eine mittelständische Rösterei (Strasbourg, F)

- Desk research und Redaktion einer Studie zum deutschen Kaffeekapsel-Markt.
- Definition einer Strategie zur Erschließung des deutschen Marktes für Nespresso compatible Kapseln.

11/2014-4/2016

Senior Key Account Manager Kaffee/ M-Industrie GmbH, Bensheim (D)

Produktion und Vertrieb von Kaffee und Kolonialwaren von der Delica AG, CHF-Mio 380. Umsatz/ 400 Mitarbeiter in 2015; www.delica.ch; Hauptmarken: Café Royal, Schwiizer. Berichtslinie: Head of International Sales, dann Country Manager Deutschland.

- Ausbau des Marken- und Private Label Geschäfts bei allen Top Accounts in Deutschland (Business Development im LEH und Foodservice); signifikante Umsatzsteigerung von über 110% über die gesamte Kunden- und Warengruppe.
- Evaluation und Akquisition von Neukunden für Innovationen der Marke „Café Royal“: compatible Kapseln für die Nespresso und Dolce Gusto Systeme, Kaffee-Milch-Mischgetränke, Cascara Ice Tea in den Kanälen LEH, Drogerie, GH und eCommerce, inkl. Steuerung der Sortimente sowie Definition und Umsetzung aller ATL/BTL-Massnahmen.
- Erreichung der qualitativen und quantitativen Jahreszielsetzungen: Umsatz, Absatz, Deckungsbeitrag und Kostenbudget mit P&L Verantwortung.
- Definition eines Field Force Konzepts für den Vertrieb in Deutschland und Umsetzung in Form der Rekrutierung und Schulung der externen Vertriebsagenturen.
- Zusammenarbeit mit KA-Assistenz, Logistik, Marketing, Controlling, Qualität, Recht.

01/2012 – 10/2014

Nationaler Key Account Manager / CF&R GmbH, Kehl am Rhein (D)

Produktion und Vertrieb von französischen Käsen; Compagnie des Fromages & RichesMonts S.A. mit Sitz in Puteaux (F), Joint-Venture von Savencia Fromage & Dairy S.A. und der Sodiaal Milchgenossenschaft: EUR 680 Mio. Umsatz/ 1.500 Mitarbeiter in 2014; www.cfrcheese.com; Hauptmarken: Le Rustique, Cœur de Lion, Riches Monts. Berichtslinie: Geschäftsführer.

- Ausbau des Markengeschäfts bei den folgenden Accounts: Markant/ZHG, Globus, Wasgau, Tegut, Edeka Regionen Hessenring, Nordbayern, Südbayern, Südwest, Netto Maxhütte, Norma, Großhandel und Foodservice. Umsatzsteigerung von über 10% über die gesamte Kunden- und Warengruppe durch konsequente Sortiments- und Aktionssteuerung.
- Initiierung und Mitarbeit bei strategischen und operationellen Projekten im Bereich Trade Marketing und Sortimentsgestaltung.
- Zusammenarbeit mit KA-Assistenz, Logistik, Marketing, Controlling, Qualität, Recht.

02/1999 - 12/2011 **Bezirksleiter / Mars Deutschland GmbH, Viersen**

Produktion und Vertrieb von Schokoladenerzeugnissen, Heimtiernahrung, Lebensmitteln, Getränken und Pflanzenpflege. ca. 1,7 Mrd. EUR Umsatz in 2010 mit 2.200 Mitarbeitern.
www.mars.com/germany/de, Berichtslinie: Verkaufsleiter LEH Schokolade Region Südwest.

- Gesamtverantwortliche Führung des Verkaufsbezirks Freiburg-Schwarzwald. Aufbau des Stamm- und Aktionsgeschäfts im LEH und Cash & Carry. Umsatzsteigerung von über 20% durch die Umsetzung nationaler Absprachen sowie die Implementierung selbst-initiiert kundenindividueller Aktivierungsmaßnahmen und Promotions.
- Führung und Schulung der externen Agenturen (Order-Picking, Merchandising, Contract Sales)
- Job Rotation 12/2000 bis 04/2001 als Sales Director Assistant mit der Aufgabe, an dem Projekt European Price Convergence mitzuarbeiten.

10/1994 - 01/1999 **Verkaufssachbearbeiter / Ugine Edelstahl GmbH, Erkrath**

Produktion und -Vertrieb von Blechen/Bändern, Stäben, geschweißten Rohren aus Stahl. Usinor Gruppe, börsennotierter Pariser Konzern, ca. EUR 12 Mrd. Umsatz, 50.000 Mitarbeiter in 1999. Lokale Einheit für den Vertrieb von rostfreien Edelstählen, ca. EUR 550 Mio Umsatz und 45 Mitarbeiter inkl. Service Center. Berichtslinie: Vertriebsleiter Flache Produkte.

- Verkauf im Innendienst von präzisionsgewalzten rostfreien Edelstählen an deutsche Großkunden der Automobil-, Elektronik- und Chemiebranche aus drei Werken.
- Angebotsmanagement, Auftragserfassung und -Verfolgung, Reklamationsbearbeitung.

05/1993 – 06/1993 **Assistent des Marketing und Promotion Managers/ American Eurocopter Corp., Grand Prairie, USA.**

- Praktikum in der Abteilung Sales and Marketing
- Aufgabe: Analyse des Hubschraubermarktes in den USA und in Kanada, Konzeption und Durchführung einer Direct Marketing Aktion.

01/1993 -04/1993 **Assistent des Sales und Marketing Managers / 3M Deutschland GmbH, Neuss.**

- Praktikum in der Abteilung Büro- und Bastelprodukte.
- Aufgabe: Organisation eines Testmarktes zur Einführung eines Sortiments von Klebebildern, Vorbereitung der Einführung eines Sortiments von Klebebändern in Baumärkten.

07/1991 – 09/1991 **Assistent des Advertising Managers / Mobil Oil Française S.A., Paris**

- Praktikum in der Abteilung Tankstellenvertrieb.
- Aufgabe: Vorbereitung einer nationalen Promotion für Treibstoffe und Motoröle an Tankstellen in Zusammenarbeit mit einer Promotion-Agentur.

AUSBILDUNG

11/1993 – 08/1994 **Militärdienst.** Luftwaffe, Flugplatz Straßburg.

09/1989 – 05/1993 **EM Strasbourg Business School, Universität Straßburg**

- Studiengang: Betriebswirtschaftslehre
- Schwerpunkte: Marketing, Vertrieb, International and European Business
- Zwei Auslandssemester bei der *Louvain School of Management* (B) 1991-92
- Abschluss: Diplom Grande Ecole; Abschlussnote 1,9

1987 - 1989 **Grundstudium, Lycée Louis Pergaud, Besançon.**

- Studiengang: Vorbereitung auf die Aufnahmeprüfungen der frz. Wirtschaftshochschulen.

1975-1987 **Allgemeine Hochschulreife. Lycée de Gray. Abschluss: Baccalauréat**

Leistungskurse Mathematik, Physik, Chemie, Fremdsprachen; Abschlussnote 1,6

SPRACH-KENNTNISSE

Deutsch: verhandlungssicher

Englisch: verhandlungssicher

Französisch: Muttersprache

IT-KENNTNISSE

MS-Office: Sehr gute Kenntnisse.

CRM: Mittlere bis gute Kenntnisse SAP BW, SD, MM

WEITERBILDUNG

Verkaufstechniken, Verhandlung, Zeitmanagement und Selbstorganisation, Category Management, Barista.

SONSTIGES

Verfügbarkeit: Betriebsbedingte Kündigung zum 30.4.2020
Sofort verfügbar

Wettbewerbsklausel: keine.

FREIZEIT

Familie, Freunde, Kochen, Reisen, Gitarre spielen.

Interessen: Gastronomie, Werbung, Industrie, Wissenschaften, nachhaltige Wirtschaft.

Sasbach am Kaiserstuhl, den 11.8.2020