

DANIEL MEESSEN

PERSÖNLICHES

 23.04.1985
 mail@danielmeessen.com
 0151 287 99 110
 Waldmeisterweg 10,
41352 Korschenbroich

BILDUNG

BCW ESSEN,
Handelsfachwirt
2005 — 2007

Maximilian Kolbe Gymnasium
Fachoberschulreife m. Qualifikation
1995 - 2002

SKILLS

| METHODISCH

Problemlösekompetenz
Neugier
Kommunikationsfähigkeit
Flexibilität
Begeisterungsfähigkeit
Leidenschaft

| TECHNISCH

Microsoft Office
SAP Solquest, Prohibis
Samesystem Timeplan, Manos, Argos

REFERENZEN

Ralph Munk Nissen

KVIK A/S
Geschäftsführer
Vorher Søstrene Grene
T: 0162 970 61 13

FOTOGRAFIE

Seit Juli 2021 bin ich als nebenberuflicher Fotograf tätig. Einen Einblick in meine Fotografien erhalten Sie unter www.danielmeessen.de



BERUFSBEZEICHNUNG

AREA SALES MANAGER, WEST GERMANY Leon Cycle | 2021 – 2021

Verantwortung für den Aufbau des Einzelhandels im Westen. Expansion - Planung und Umsetzung, Schnittstelle zwischen Retail und dem HQ in Shanghai. Aufbau und Ausbau des B2B

GESCHÄFTSLEITER, NRW Hagebau | 2020 – 2021

Verantwortung für einen Baumarkt mit ca. 10.000 qm, volle Umsatzverantwortung, Sortimentsplanung und Wareneinkauf, strategische Neuausrichtung des Marktes, Personal Verantwortung von ca. 60 Mitarbeitern, Einführung neuer Prozesse und Prozessoptimierung, Planung von Umsetzung von Social Media und regionalen Werbekampagnen, Unternehmer vor Ort

AREAMANAGER, WEST GERMANY Søstrene Grene | 2018 – 2020

Betreuung von bis zu 18 Filialen und Verantwortung für ca. 200 Mitarbeiter auf allen Ebenen, Expansionsplanung & Umsetzung, Ansprechpartner HR innerhalb der Unternehmensgruppe (Strategie, Planung, Budgetierung & Entwicklung)

RETAIL OPERATIONS MANAGER, WEST GERMANY Ecco Shoes | 2016 — 2018

Betreuung von 11 Filialen und Verantwortung für ca. 100 Mitarbeiter auf allen Ebenen, Sicherstellung der Service Standards und Entwicklung einheitlicher Mitarbeiterschulungen

INHABER VKF Agentur | 2015 — 2016

Gründung eines Unternehmens, Beratung und Dienstleistungen für den klein- und mittelständischen Einzelhandel, Ideen- & Konzeptberatung, Verkaufsfördernde Maßnahmen

REGIONALLEITER, NRW, RRP DEPOT | 2012 — 2015

Operative Führung von bis zu 30 Filialen und bis zu 350 Mitarbeitern, Überwachung, Analyse und Steuerung des Warenmanagements, Beteiligung am Ausbildungsprojekt "Schooltools" inklusive Ausarbeitung von Schulungskonzepten

FILIALLEITER NRW DEPOT | 2009 — 2012

Personalverantwortung von bis zu 70 Mitarbeitern, Verantwortung für einen Store mit ca. 1400 qm Verkaufsfläche

FLOOR MANAGER H&M | 2008 — 2009

Ökonomische Personaleinsatzplanung, Mitarbeit bei Personalauswahl und Einstellung, Controlling, Umsatz- und Kostenplanung, Einarbeitung

RETAIL TRAINEE Strauss Innovation | 2006 — 2008

Personalverantwortung für ca. 10 Mitarbeiter, Mitarbeiterführung und Entwicklung, Personaleinsatzplanung, Disposition.

KAUFMANN IM EINZELHANDEL Sport Matern | 2005 — 2006

Verkaufsberatung, Kundenbindung, Wareneinkauf, Steuerung und Gestaltung der Betriebsabläufe