

Volker H. Dietz

+49 (0) 170 90 87 18 3 | volker_dietz@web.de

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/volker-h-dietz-b2920419/>

XING: https://www.xing.com/profile/VolkerH_Dietz/cv

Website: <https://volkerdietz.jimdofree.com>

Persönliche Daten:

Tuchstraße 21 | 42477 Radevormwald



Management-Experte mit umfassender Vertriebserfahrung im B2B-Bereich

National und international erfahrene Führungspersönlichkeit mit weitreichender Expertise in den Bereichen Vertrieb, Business- und Portfoliomanagement sowie der Betreuung priorisierter Key Accounts. Hands-On-Mentalität und nachweisliche Erfolgsbilanz in leitenden Positionen im Management bedeutender Handels- und Industrieunternehmen. Versiert in der Entwicklung von Geschäftsstrategien und dem vorrausschauenden Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen zu Unternehmen im ein- bis zweistelligen Millionenbereich. Souverän in der strategischen Verhandlungsführung auf unterschiedlichen Ebenen. Kommunikationsstark und kundenorientiert. Erfahren in der Leitung interdisziplinärer und internationaler Teams durch außergewöhnliche interkulturelle Kompetenz. Fähig Mitarbeiter durch Anerkennung und Vorbildfunktion für gemeinsame Ziele zu begeistern.

- Business Development
- Aufbau & Leitung neuer Geschäftsfelder
- Vertriebs- und Projektleitung
- Key-Account-Management
- Prozess- & Qualitätsmanagement
- Planung, Steuerung & Kontrolle
- Marktbeobachtung & -analyse
- Strategische Vertragsverhandlungen
- Schnittstellen-Management
- Kundengewinnung & -betreuung
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit
- Partizipierender Führungsstil

Berufliche Höhepunkte

- Erlangung einer markanten Umsatzsteigerung um 13,5 % auf 67 Mio. €
- Erreichung ambitionierter Umsatzziele durch Akquisition von ca. 90 Mio. €
- Fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung für bis zu 173 Mitarbeitende
- Systematischer Ausbau der internationalen Marktpräsenz in Abstimmung mit internen und externen Akteuren
- Entwicklung und Umsetzung eines Kooperationsmodells mit einem bedeutenden nationalen Handelspartner

Beruflicher Werdegang

Werkstatt Lebenshilfe Bergisches Land GmbH | www.lhbl.de

Projektleiter & Abteilungsleiter Lager / Logistik, IT-Dienstleistungen, Gastronomie / Hauswirtschaft

(2017 – 2019)

Projektleitung einer neuen Niederlassung und Funktion als Interim-Abteilungsleiter mit Schnittstellenfunktion und Führung von 80 Mitarbeitenden. Gefährdungsbeurteilungen sämtlicher Aufzugsanlagen der LHBL sowie Mitwirkung bei Arbeitssicherheitsunterweisungen und Arbeitsschutzausschuss-Sitzungen. Durchführung einer Marktanalyse für einen Bio-Markt in einer Einkaufspassage samt Ableitung von Handlungsempfehlungen. Erarbeitung eines Rahmenplans für die Trennung existenzsichernder Leistungen und Fachleistungen innerhalb von Wohneinrichtungen. Qualitätsmanagement-Unterstützung in der Auditvorbereitung.

- Errichtung einer Niederlassung für 65 Mitarbeitende
- Gewinnung von Aufträgen mit siebenstelligem Auftragsvolumen im Bereich der IT-Dienstleistungen
- Konzept und Realisierung eines digitalen Kalenders für die Kantinenverpflegung von ca. 250 Mitarbeitenden

Leiter Zentralabteilung Europa

(2015 – 2016)

Zentrale Bearbeitung überfachlicher Mitgliderangelegenheiten und Schaffung von Strukturen im Produktionsverbindungshandel. Schnittstellen-Management zwischen Logistik, IT, Organisation, Disposition, ETRISBank, Buchhaltung sowie Controlling. Erstellung interner Prozess- und Organisationsanweisungen und Zuständigkeit für Inhalt des internationalen Extranet sowie Aktualisierung von Informationsbroschüren für internationale Lieferanten und Kunden. Vornahme von Umsatzanalysen sowie Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungsangebote im B2B-Bereich. Verantwortung für 8 Mitarbeitende.

- Überführung der umfassenden Vertragswerke des Einkaufsverbandes in 12 Sprachvarianten
- Weiterentwicklung zentraler Dienstleistungen sowie des Vertragsmanagements für Europamitglieder

Sales Manager

(2013 – 2015)

Planung, Steuerung und Kontrolle sämtlicher Aktivitäten im B2B-Vertrieb sowie persönliche Betreuung von Händlern, Erstausrüstern, Exporteuren und Einkaufsverbänden in den Bereichen Eisenwaren / Werkzeug, Automotive, Mineralöl und Landwirtschafts- sowie Schiffsbedarf. Ab 2014 zusätzliche Verantwortlichkeit für die Geschäftsbereiche Spanien und Südamerika.

- Zuständigkeit für 6 Handelsvertretungen und einen Umsatz von 2,6 Mio. €
- Gewinnung bedeutender Neukunden und Erreichung einer internationalen Katalogpräsenz
- Rückgewinnung von Schlüsselnkunden und nachhaltige Weiterentwicklung der Zusammenarbeit

Weitere Positionen

Verkaufsleiter und Prokurist, Bierbach GmbH & Co. KG Befestigungstechnik | www.bierbach.de

Vertriebsleiter, Heliotron Kerzen GmbH | www.heliotron.com

Geschäftsführer, Wagener & Simon WASI GmbH & CO. KG | www.wasi.de

Gesamtvertriebsleiter International, Vedes AG | www.vedes.de

Leiter Zentralabteilung, E/D/E GmbH | www.ede.de

Ausbildung

Staatlich geprüfter Betriebswirt

FDE Wirtschaftsfachschule Wuppertal | Abschluss gleichwertig dem **Bachelor** lt. Niveaustufe 6 des DQR/EQR

Groß- und Außenhandelskaufmann

Carl Pfeiffer KG – Stockach

Weiterbildung

Leitbild-, Visions- und Strategieworkshops | WLH | 01 - 05/2019
Business English | Prüfungszentrum der Londoner IHK | 06/2016 - 07/2016
Lieferantenvertragliche Grundsätze der Zentralregulierung | E/D/E | 07/2015
Prozess- und Qualitätsmanagement | E/D/E | 07/2015
Handelsvertreterrecht | Bildungswerk Westfalen-Mitte e.V. | 11/2011
Ausbildereignungsbescheinigung | IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid | 09/1987

Weitere Qualifikationen

Technische Kenntnisse

Microsoft Office Suite (Word, Excel, PowerPoint etc.) | QlikView | ConSense

Sprachkenntnisse

Deutsch: Muttersprache | Englisch: fließend (B2-Level) | Französisch: Grundkenntnisse

Engagement

ChildFund Deutschland | Flutopfer Sri Lanka e.V. (Gründungsmitglied)