

Carsten Roese



Bornerhof 3C | D-66640 Namborn

Mobil: +49 (0) 151 61009823

E-Mail: carsten@roese-derberater.de

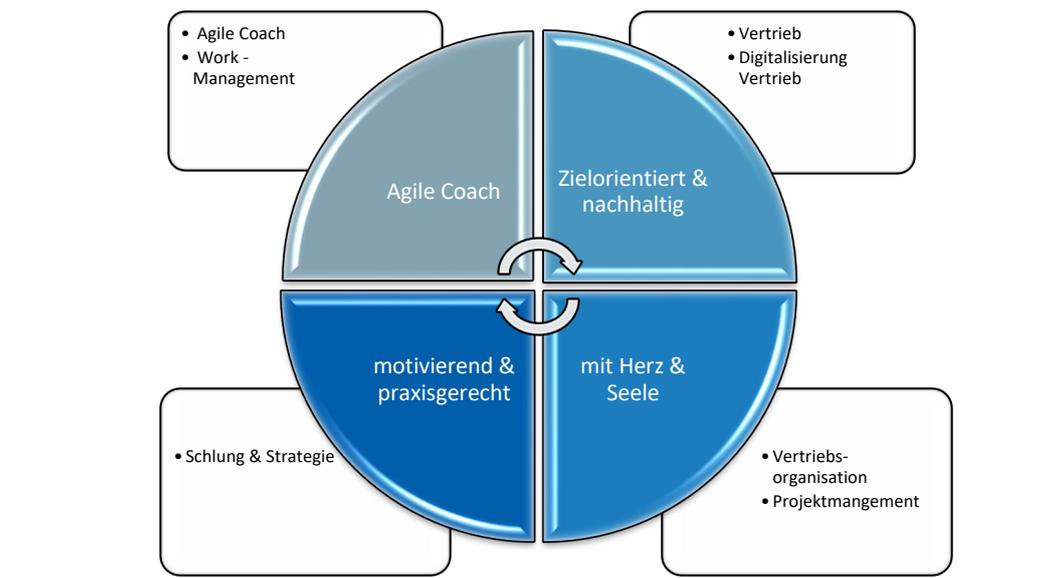
Strategische Geschäftsentwicklung mit praktischer Umsetzung - Begleitung bis zum Erfolg

Interim Manager & Agile Coach

Ihr Anliegen – meine Kompetenz

Finden Sie sich bei folgenden Punkten wieder?

- Ich benötige dringend eine Vakanz Überbrückung
- Einen praxisorientierten Generalisten
- Krisenmanagement – Weg aus der Krise
- Suche einen Agile Coach, der nicht aus der IT-Branche kommt
- Sinnvolle Ergänzung bzw. sanfter Einstieg in die agile Arbeitswelt
- Transformation zur agilen Organisation
- Ich benötige Hilfe für meinen Vertrieb / Verkauf
- Mein Vertrieb sollte optimiert bzw. reorganisiert / ausgebaut / aufgebaut werden
- Ich brauche eine (neue) Unternehmensstrategie
- Mir fehlen neue Kunden!
- Wie reaktiviere ich meine Bestandskunden?
- Wie kann ich mittel – langfristig mehr Rendite mit meinem Vertrieb erwirtschaften?
- Ich brauche einen Vertriebspraktiker mit strategischem Denken und Handeln



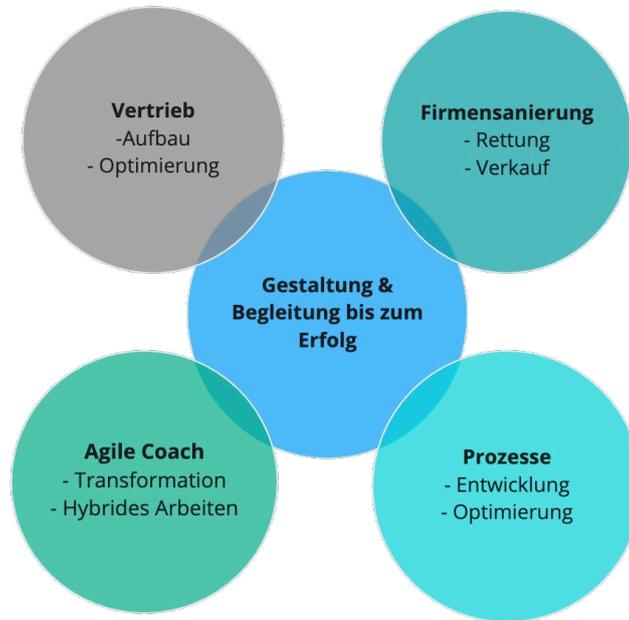
Ihre Wertschöpfung

Durch meine langjährige Projekt- und Interimserfahrungen in allen Firmengrößen, kann ich mich schnell in Ihr Unternehmen einfinden. Effektiv mich um Ihre Anliegen kümmern und zeitnah Lösungen bieten.

Durch die Erfahrungen in verschiedenen Branchen (z.B. Glasfaser Ausbau, Medizintechnischer Bereich, Energie, Telekommunikation, Spielwaren, Industrie) und Absatzkanälen erarbeite ich die richtige Strategie und Lösungen mit Ihnen. Diese setzen wir dann gemeinsam um.

Ich bin ein Vertriebspraktiker, Agile Coach mit strategischem und unternehmerischem Denken & Handeln.

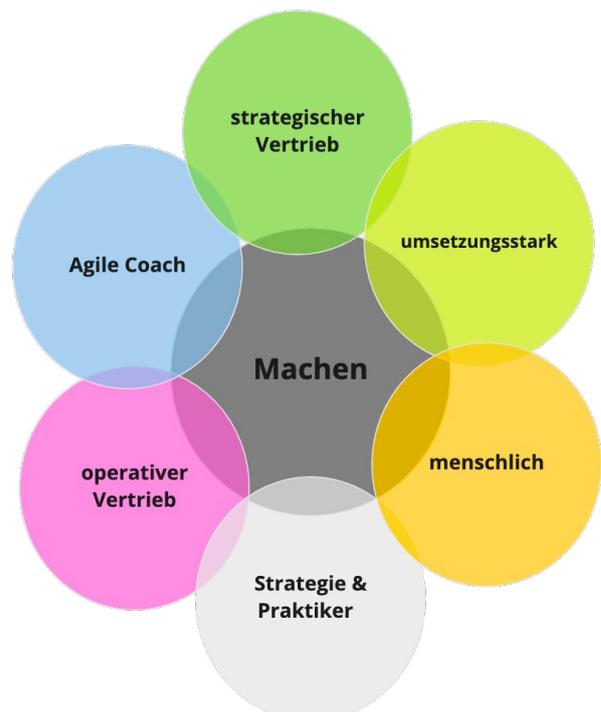
Portfolio



was mache ich anders



meine Kernkompetenz



Meinungen

„Carsten Roese ist DIE **LÖSUNG** für den Vertrieb!“ – Yannic Desch, SMP-AG

„Gib Ihm eine Herausforderung, er löst Sie!“ - Jan Falkenberg, EnBW Karlsruhe

„Vertriebskompetenz? AGILE? Roese DER Berater!“ - Andreas Wiegner, EnBW Stuttgart

„Kompetent, seriös, vertrauenswürdig und erfolgreich!“ Lars Herlinghaus, UbH Kiel

„lebt den Agile Coach – setzt ihn sinnvoll und wirtschaftlich ein“ Lutz Vormelker, Lv1C

„Zuverlässig, Kompetent und immer auf Augenhöhe“ – Nico Müller NICOM GmbH

„wo Carsten ist, ist vorne! Immer mitten Drin und dabei! Motivierend! – Thomas Davids Iskander

Referenzen

Nenne ich Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.



Interims- und Projektliste

- ▼ 01.2023 – 02.2023 Energieunternehmen – Go2Market Beratung
 - Beratung**
 - Beratung G02Market im Segment Energie Vertrieb
 - Vertriebskonzept erstellt
 - Produktentwicklung in Zusammenarbeit mit Marketing
 - Business Plan erstellt
 - Go2Market – Plan erstellt

- ▼ 05.2022 – 12.2022 Glasfaserausbau – Hello Fiber Germany / Liberty Networks
 - Senior Projektleiter & Vertriebsleitung**
 - End to End Planung Cluster
 - Budget Planung – Controlling
 - Vollumfängliche Verantwortung und Leitung der Cluster
 - Verantwortlich für 5 Ausbaugebiete und deren Projektleiter
 - Shareholder Management
 - Schnittstelle für Gemeinde und Bürgermeister
 - Steuerung externer Dienstleister
 - Steuerung externer Vertriebsagenturen
 - Planung neuer Ausbaugebiete aus Sicht PL
 - Schulungen & Vorträge zum Thema Glasfaserausbau
 - Ausbau und Verbesserungen von Prozessen
 - Strategische und Operative Planung (Cluster – PL)
 - Baubegleitende Organisation & Nachverdichtung
 - Steuerung von Marketingmaßnahmen
 - Wettbewerbsbeobachtung
 - Koordinator
 - Vertriebsmaßnahmen / Kontakt Wohnungswirtschaft
 - Monitoring
 - Berichtswesen

- ▼ 03.2022 – 04.2022 E-Mobilität Green Tech – Norwegisches Unternehmen
 - Fulfillment - Vertriebsaufbau**
 - Aufbau Fulfillment Struktur
 - Aufbau Partner- und Vertriebsnetzwerk (Reseller & Handwerk)
 - Schulung und Weiterentwicklung der Partner
 - Erstellung von Prozessen
 - Strategische Beratung
 - Agile Coach



▼ 09.2021 – 03.2022

Heraeus – Soluva Luftdesinfektion

Vertriebsaufbau B2B

- Aufbau diverser Vertriebskanäle
- Suchen von neuen Vertriebspartnern auf allen Ebenen
- Betreuung und Weiterentwicklung Vertriebsagenturen
- Betreuung aller Vertriebskanäle B2B und Reseller
- Schulung intern und extern
- Optimierung und Erstellung von Prozessen
- Betreuung und Aussteuerung externer Partner
- Erstellung & Steuerung Verkaufsmaßnahmen (Kampagnen)
- Vertriebsmanagement
- Neukundenmanagement und Gewinnung
- Steuerung Promotoren und Handelsvertretern
- Ausbau bundes- und europaweiter Vertrieb
- Neue Vertriebswege & Partner finden und einbinden
- Steuerung Call Center
- Schnittstellenmanagement
- 1. & 2. Führungsebene

▼ 03.2021 – 09.2021

Finanzdienstleister im Bereich Sachwerte

Vertriebsberatung & Vertriebsenerweiterung

- Konzepterstellung für den Vertrieb und Marketing mit agilen Methoden
- A & B Test neuer Produkte
- Umsetzung Konzept & Einführung neuer Produkte
- Suche und Einarbeitung neuer freier Mitarbeiter (HV)
- Aufbau einer regionalen Vertriebsstruktur
- Begleitung neuer Vertriebspartner
- Schulung und Coaching Vertriebspartner

▼ 12.2020 – 03.2021

bundesweites Immobilien Unternehmen

Vertriebsberatung & Aufbau

- Aufbau bzw. Erweiterung einer Marke für hochwertige Immobilien
- Erstellung Marketing und Vertriebskonzept
- Training
- Einführung Agiler Arbeitsmethoden und Werten

▼ ab 12.2020

Zertifizierten Agile Coach

Agile Coach



- ▼ 10.2020 – 12.2020 Ausbildung zum zertifizierten Agile Coach
Brainbirds München
Agile Coach

- ▼ 01.2019 – 09.2020 EnBW – Energie Baden-Württemberg
Abteilung „Commodity Vertrieb“
Leitung und Aufbau „B2C / B2B Vertrieb“
 - Erstellung und Umsetzung Corona Rampdown Personenvertrieb
 - Corona Krisenmanagement Vertrieb
 - Strategieplanung und Umsetzung Rampdown & Rampup (Corona-Krise) Personenvertrieb
 - Krisen – Management – Weg aus der Krise
 - Projekt Zusammenlegung Vertriebskanäle
 - Betreuung und Weiterentwicklung Vertriebsagenturen
 - Betreuung und Weiterentwicklung Shop – Systems
 - Betreuung Vertriebskanal Personenvertrieb D2D / B2C
 - Schulung intern und extern
 - Digitalisierung des Vertriebs
 - Erstellung Lastenheft
 - Rechtliche Prüfung (z.B. kontaktloser Vertragsabschluß)
 - Suche Vertriebssoftware und CRM
 - Testing
 - Schulung
 - Rollout
 - Optimierung und Erstellung von Prozessen
 - Betreuung und Aussteuerung externer Partner
 - Erstellung & Steuerung Verkaufsmaßnahmen (Kampagnen)
 - Vertriebsmanagement
 - Neukundenmanagement
 - Steuerung Promotoren und Handelsvertretern
 - Ausbau bundesweiter Personen - Vertrieb D2D / B2C
 - Neue Vertriebswege & Partner finden und einbinden
 - Kanalmanager
 - Schnittstellenmanagement
 - Neukundengewinnung
 - Div. Teilnahme an agilen Projekten (EnBW, ODR & Yellow)
 - E-Mobilität (div. Projekte)
 - Kundengewinnung B2B & B2C
 - Strategiefindung
 - Kundenreklamation
 - Umstellung auf agiles Arbeiten
 - Kampagnen Bestandskunden
 - Kampagnen Neukunden
 - Aktive Begleitung der agilen Transformation



- Aktives mitwirken und Umsetzung neuen agilen Umfeld
- 1 & 2. Führungsebene

- ▼ 09.2019 - 11.2019 EnBW ODR – Energie Baden-Württemberg
Abteilung „Vertrieb“
Projektentwicklung Service und Konzessionssicherung EVU
 - Konzepterstellung EVU – Sicherung
 - Konzepterstellung „Personenvertriebsaufbau“
 - Ausarbeitung im agilen Umfeld – Als PO
 - Erstellung Business Case

- ▼ 02.2018 - 12.2018 EnBW – Energie Baden-Württemberg
Abteilung „Erneuerbare Energie – Fulfillment“
Partnermanagement – Interims Manager - Beratung
 - Partner - Management (intern – extern) inkl. Aussteuerung
 - Vertragsmanagement
 - Key Account Manager
 - Optimierung von Abläufen und Erstellung von Prozessen
 - Überwachung und Steuerung der Produktionskapazitäten
 - SLA Monitoring und Ableitung von Maßnahmen
 - Projektentwicklung und Umsetzung
 - Aussteuerung von Vertrieb und Produktion
 - Schulung (intern & extern)
 - Teilnahme an div. Agilen Gruppen intern und extern
 - Div. Projekte als Scrum Master oder PO begleitet
 - Projektmanagement
 - Schnittstelle Vertrieb – Marketing – Fulfillment
 - Erstellung neuer Vertriebskonzepte inkl. Implementierung
 - Suche neuer Fulfillment Partner
 - Überführung aller Partnerunternehmen zur Schwestergesellschaft SENEK (Vertragsverhandlungen & Schulung)
 - 2. Führungsebene

- ▼ 12.2017 - 01.2018 Vodafone Kabel Deutschland GmbH - Telekomunikation
Interims Teamleiter – kurzfristiger Aufbau eines Verkaufsteams Thüringen B2C
 - Personalsuche inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
 - Umsatz- und Renditeplanung
 - Personalverantwortung: 26 Mitarbeiter
 - 2. Führungsebene



- ▼ 07.2016 - 01.2018 SanaCare – Senioren- und Pflegebranche
Interims Vertriebsleiter - Aufbau Vertrieb
 - Vertriebsaufbau, Steuerung und Controlling weltweit
 - Aufbau und Entwicklung einer Marke (Brand) mit dem Ziel einer optimierten Marktdurchdringung
 - Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
 - Umsatz- und Renditeplanung
 - Digitalisierung Vertrieb
 - Key Account Kundenbetreuung B2B
 - Mitbewerberbeobachtung
 - Personalverantwortung: 8 Mitarbeiter
 - 1. Führungsebene

- ▼ 10.2016 - 06.2017 Unitymedia Division Business - Telekommunikation
Interims Vertriebsleiter - Aufbau Vertrieb Organisation Business
 - Vertriebssteuerung und Controlling
 - Planung und Umsetzung von Messen, Neuheiten und Aktionen
 - Aufbau und Entwicklung einer Marke (Brand) mit dem Ziel einer optimierten Marktdurchdringung
 - Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings (Handelsvertreter)
 - Umsatz- und Renditeplanung
 - Key Account Kundenbetreuung B2B
 - Neukundengewinnung B2B
 - Mitbewerberbeobachtung
 - Personalverantwortung: 17 Mitarbeiter
 - 2. Führungsebene

- ▼ 01.2016 - 06.2016 Deutscher Modehersteller
Interims Vertriebsleiter - Reorganisation, Aufbau Vertrieb & Strategieberatung
 - Rettung vor Insolvenz
 - Erfolgreiche Überführung zu einem rentablen Hersteller
 - Reorganisation Außendienst
 - Schulung, Coaching Mitarbeiter Innen- und Außendienst
 - Vertriebssteuerung
 - Planung und Umsetzung von Messen, Neuheiten und Aktionen
 - Jahres- und Umbaugespräche mit den Key Account Kunden
 - Key Account Kundenbetreuung
 - Neukundengewinnung
 - Setzen von Zielen und Kennzahlen und dessen Controlling
 - Strategieberatung und aktive Umsetzung



- Sortimentsbereinigung und Findung von neuen Sortimenten
- Einführung Prozessmanagement
- Einkauf
- Personalverantwortung: 30 Mitarbeiter
- Reorganisation Vertrieb
- 1. Führungsebene

▼ 01.2015 - 12.2015

OSRAM - Retail DIY - MSD Bereich - Lichttechnikbranche

Interims POS - Manager für ein Projekt im DIY - Bereich

- Einführung und Umsetzung eines neuen POS - Systems
- Restrukturierung/Führung/Schulung der Subunternehmer
- Mitarbeiterführung und Entwicklung (inkl. Schulung)
- Jahres- und Umbaugespräche mit den Key Account Kunden
- Key Account Kundenbetreuung
- Personalplanung
- POS-Umbauplanung & Umsetzung durch Subunternehmer
- Reklamationsmanagement
- Umsetzung Verkauf- und POS - Aktionen
- Umsatzverantwortung 10 Mio. €
- Personalverantwortung: 28 Mitarbeiter
- 2. Führungsebene

▼ 06.2014 - 12.2014

Direktanbieter für Energie – Erneuerbare Energie Branche

Interims Gebietsmanager für Norddeutschland

- Aufbau einer Vertriebs- und Verkaufsorganisation B2B und B2C mit Handelsvertretern
- Aufbau und Entwicklung einer Marke
- Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings
- Umsatz- und Renditeplanung und Controlling
- Key Account Kundenbetreuung
- Neukundengewinnung B2B
- Umsatz- und Renditeplanung
- Personalverantwortung: 25 Mitarbeiter
- 2. Führungsebene

▼ 09.2013 – 03.2014

Märklin GmbH - Spielwarenbranche

Interims Projektmanager "Werks - Museum"

- Strategische Neuausrichtung und Umgestaltung des Museums und Werksverkaufs
- Erstellung eines auf 3 Jahre ausgerichteten Maßnahmenkatalogs zu den Themen Umsatz & Besucherzahlen, Marketingaktivitäten sowie Ausstellungs- & Eventplanung

- Personalbewertung sowie Mitarbeiterschulung und -entwicklung
- Kosten- und Sortimentsoptimierung
- Förderung der Zusammenarbeit mit Stadt und Handel
- Umbau POS und Museum
- Enge Zusammenarbeit mit Vorstand und Eigentümern
- Planung und Umsetzung Verkaufs, Event- und Marketingmaßnahmen
- Optimierung der internen und externen Abläufe
- Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Einkauf
- 1. Führungsebene
- Personalverantwortung: 24 Mitarbeiter

▼ 06.2012 – 08.2013

Unternehmensgruppe aus Niedersachsen - Immobilien

Interims Projektmanager - „American Diner“ - Gastronomie

- Planung eines besonderen und einzigartigen American Diner
- Ganzheitliche Projektbetreuung bis zur Eröffnung
- Begleitung in der Nacheröffnungsphase
- Umsetzung vom "Ersten Gedanken" über Planung und aktiven Umsetzung des Projektes
- Verhandlungsführung mit Behörden und Lieferanten
- Konzeption und begleitende Umsetzung von Marketingaktivitäten
- Eventplanung und Umsetzung
- Personalsuche, Einarbeitung und Schulung
- Festlegung von Internen und externen Abläufen
- Budget - Verantwortung
- Umsetzung und Lebens des Leitgedankens: "nur Frischware - Bio - Regional" - "slow food not fast food!"
- Verantwortlich für Ankauf von Immobilien und Inventar
- Personalverantwortung: 20 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene

Die Projekte "Diner" und "Spielwarengeschäft" gehörten zu einer Unternehmensgruppe. Projekte liefen dual.

▼ 02.2012 – 08.2013

Unternehmensgruppe aus Niedersachsen - Spielwarenbranche

Interims Projektmanager für das Projekt „Spiel- / Modellbaugeschäft

- Restrukturierung der Vertriebsorganisation
- Vertriebs- Strategieberatung inkl. aktiver Umsetzung
- Konzeption und begleitende Umsetzung von Marketingaktivitäten
- Event-Management
- Umgestaltung der Homepage und des Online-Shops



- Einkauf und Lieferantoptimierung
- Umbau Ladengeschäft und Lagerhaltung
- Mitarbeiterschulung und Entwicklung
- Einführung Warenwirtschaftssystem
- Sortimentsumstellung
- Umsatz- und Ertragsverantwortung
- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter
- 1. Führungsebene

▼ 04.2011 – 12.2011

STANGER Produktions- und Vertriebs GmbH - Hersteller

Verkaufsleiter PBS Branche

- Aufbau und Restrukturierung der Vertrieb- & Verkaufsorganisation
- Leitung des Verkaufsinnen- und Außendienstes
- Betreuung Key Account Kunden
- Neukundengewinnung B2B und Einkaufsverbände
- Führen von Konditions-, Listungs-, Aktions-, und Jahresgesprächen
- Konzeption und Umsetzung von Marketingaktivitäten mit dem Ziel einer verbesserten Marktdurchdringung
- Personalverantwortung: 18 Mitarbeiter
- 2. Führungsebene

▼ 06.2010 – 03.2011

Fundag Solar Süd, Bayern - Erneuerbare Energie Branche

Interim Geschäftsführer

- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter

▼ 01.2010 – 05.2010

Solarhybrid AG, Brilon - Erneuerbare Energie Branche

Key Account Manager und Verkaufsleiter Süd

- Umsatzverantwortung 20 Mio. €
- Personalverantwortung: 15 Mitarbeiter

▼ 01.2008 – 10.2009

Solar Energie Süd GmbH - Erneuerbare Energie Branche

Verkaufsleiter für die Region Süd-West

- Restrukturierung der Vertriebs- und Verkaufsorganisation
- Aufbau und Leitung Vertriebsstruktur
- Einstellung und Schulung Mitarbeiter (z.T. Handelsvertreter)
- Personalverantwortung: 35 Mitarbeiter



- ▼ 02.2004 – 12.2007 Tabakhaus Roese, Dinkelsbühl
Selbständiger Kaufmann

- ▼ 12.2000 – 01.2004 Ernst Paul Lehmann Patentwerk OHG- Spielwarenbranche
Vertriebsleiter D-A-CH
 - Restrukturierung der Vertriebs- und Verkaufsorganisation
 - Aufbau und Leitung Vertriebsstruktur
 - Vertriebssteuerung und Controlling
 - Personalsuche und -entwicklung inkl. Schulungen und Mitarbeitercoachings
 - Umsatz- und Renditeplanung

- ▼ 08.1992 – 11.2000 Mattel Toys GmbH, Dreieich- Spielwarenbranche
Key Account Manager
 - Betreuung von KAM Kunden und Zentralen

- ▼ 03.1988. – 09.1992 LEGO GmbH, München – Ottobrunn, Spielwarenbranche
Außendienst & Key Account Manager
 - Betreuung von Gebietskunden und KAM Kunden

- ▼ 09.1986 – 02.1988 COOP Südniedersachsen Konsumgenossenschaft e.G., Göttingen
Marktleiter
 - Leitung Lebensmittelmarkt mit 30 Mitarbeitern



BERUFSAUSBILDUNG

- 1984– 1986 Coop Südniedersachsen Konsumgenossenschaft e.G., Göttingen
Ausbildung zum Lebensmittelkaufmann
➤ Abschluss: Lebensmittelkaufmann

FORTBILDUNGEN, SCHULUNGEN UND SEMINARE

- 05./06.2003 Seminar „Persönliche Führungskompetenz“, St. Galler Business School
05.1993 Teilnahme an dem Seminar „Verkaufsrhetorik“, Mattel Toys GmbH
06.1991 Teilnahme am „Gustav Käser Training“, Gustav Käser GmbH, Düsseldorf
05.2019 E-Mobilität – Zukunft der Mobilität
01.2020 Weiterbildung digitaler Tools (z.B. Miro, Zoom, MS Teams, Azure, usw.)
03.02.2020 Agile Methoden
04.2020 Arbeiten mit OKR
05.2020 MS Azure
05.2020 Arbeiten mit Kanban
09.-12.2020 Ausbildung zum Agile Coach - Zertifiziert

WEITERE FÄHIGKEITEN UND KENNTNISSE

- Fremdsprachen Englisch, gute Grundkenntnisse in Wort und Schrift
- IT-Kenntnisse sehr gute Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Teams), Apple Produkte, CRM - Systeme - fortgeschrittene Anwenderkenntnisse, MS Dynamics, Azure, Miro, Zoom, div. Agile Tools
- Führerschein Klasse 3 (entspricht neuen Klassen B/BE und C1/C1E)
- Sonstiges: Ausbildereignung (AdA-Schein)
HCCP - Bescheinigung
AGILE Arbeiten – Umsetzung (Team Brainbirds)
Arbeiten mit OKR (objectives and key results) im Team
Weiterbildung digitale Tools wie Zoom, MS Teams, MS Azure, Miro, usw. – in der Praxis und die Umsetzung in Zeiten der Home Office Tage in den Teams.
Agile Coach (Zertifiziert)
- Kernkompetenz: Die strategische Geschäftsentwicklung mit praktischen Umsetzung
- Begleitung bis zum Erfolg - Agil und immer auf Augenhöhe.
Von der Praxis für die Praxis.
Ehrlich und immer vorne mit dabei. Keine Spielchen; immer klare Kante!

