

Profil



Andreas Stachorski
Helene-Lange-Str. 22
D-73760 Ostfildern

☎ 0711-7777-847
☎ 0711-7777-846
✉ ast@thebasics.de

Jahrgang 1966

Beruf Einzelhandelskaufmann

- Leitender Angestellter
- Vertriebs- und Marketingspezialist
- Projektmanager / -Leiter
- Berater/Umsetzer in der kfm. Organisation
- Interim-Manager

Fremdsprachen Englisch

Selbständigkeit seit 1996

Stichworte

Senior Berater/Assistent mit 25 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen IT/EDV, Organisation, Vertrieb und Marketing. 19 Jahre Spezialist für den Vertrieb und das Marketing. Berater/Umsetzer in der kfm. Organisation, Organisations- und Vertriebsberater, Projektleiter und -Manager

Kompetenzen

Geschäftlich

- Strategische, operative Planung mit anschließender Umsetzung in der Organisation und dem Vertrieb
- Assistenz und Beratung für Organisation und Vertrieb für
 - Auslagerungen / Outsourcing
 - Umstrukturierung und Kostensenkung
 - Einführung von Technologien, Methoden und Systeme
- Verantwortlich für 3 - 20 Mio. Euro Umsatz
- seit 1990 verantwortlich für Personal, mit bis zu 100 Mitarbeitern, in unterschiedlicher Besetzung
- 15 Jahre Erfahrung mit Personal in Auswahl, Diagnostik und Wissensmanagement
- Interim Management

IT - Werkzeuge

- Tiefe Kenntnisse von CRM/CAS/PASS-Prozesse, da Hersteller einer neutralen B2B-Software
- Lösungen für das Beziehungsmanagement
- Beratung, Einführung und Schulung
- 15 Jahre Softwareentwicklung mit MicroSoft VS.Net, VB, VBA für betriebswirtschaftliche Anwendungen inkl. Datenbanken wie JetEngine, mySQL, ODBC
- Projektleitung, Projektmanagement

Vertrieb - Marketing

- Analyse, Optimierung und Training für Vertriebs- und Account-Management
- Prüfen, Erweitern und Erstellen der Parameter im Vertrieb mit Zielsystematik für die Steuerung
- Unterstützung, Ideengeber für das operative Geschäft mit Kampagnen, Direktmarketing, Telefonakquise, etc.
- Realisierung und Kontrolle der Zwischenergebnisse und Maßnahmen
- Prüfen, Erweitern und Erstellen des Marketings nach CI, Außendarstellung mit den Anforderungen des Marktes und dem Vertrieb
- Onlinehandel, Webauftritt nach Marketing/Vertriebs-Gesichtspunkten

Persönlich

- Professionelles und verbindliches Auftreten
- Überzeugungskraft und Durchsetzungsstärke
- Souveränität in der Argumentation, fachlich sowie menschlich überzeugend mit einem hohen Grad an Verantwortungsbewusstsein
- Hohe soziale Kompetenz
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit
- Organisationsgeschick und Führungsqualitäten
- Analytisches und strategisches Denken
- Belastbarkeit, sowie die Fähigkeit unter Druck den Überblick zu behalten
- Hohes Maß an Flexibilität, Teamfähigkeit und Einsatzbereitschaft

Unternehmen in Festanstellung

Emil Tengemann oHG, Norma GmbH, Massa AG, Kumatronik GmbH, Taylorix Projekt GmbH, Rank Xerox GmbH, USU AG

Unternehmen in freiberuflicher Mitarbeit

Schwabengarage AG, Hyundai GmbH, LHS Leasing AG, Sabet & Sons oHG, SIT GmbH und weitere

Branchen	<ul style="list-style-type: none"> • Anlagentechnik • Automobilindustrie • Automatisierungstechnik • Banken, Versicherungen • Chemische Industrie • Elektroindustrie • Energieversorgung • Fördertechnik • Gastronomie 	<ul style="list-style-type: none"> • Handel (Einzel-/Groß) • Hard- und Softwarehersteller • Sonstige Industrie • Kunststofftechnik • Maschinenbau • Mineralölindustrie • Pharmazie • Stahlindustrie • Textilindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Touristik • Verlage, Druckindustrie • Einzel- und Großhandel • Werbeagenturen • Unternehmensberatungen • DV-Dienstleister
-----------------	---	--	--

Exemplarische Beispiele meiner Beratung und Assistenz (zeitbasierend bis 1994 auf Anfrage)

2007 - heute	Metallbau - Sondermetallbau - Heckträgersysteme für Caravan
Unterstützung bei	Umsatz- und Ertragslage gespannt. Kosten stimmen nicht. Vertrieb außer Kundenpflege nicht vorhanden. Zahlenwerke 6 Monate und älter.
Aufgabe	Erfassen des Ist-Zustandes Vertrieb/Organisation/Produktion. Im Anschluss Neuausrichtung des strategischen und operativen Geschäftsumfeldes. Analyse der Kennzahlen des Unternehmens mit Konsolidierung der Wertschöpfung unter Einbeziehung der Banken. Aufbau der Prozesse in Bezug auf Organisation und Produktion. Veränderungen der Organisation und Buchhaltung mit dem Ziel für zeitnahe Berichte/Auswertungen. Entwicklung und Realisierung des Marketings für Heckträgersysteme mit Logo, Design, Inhalte und anschließender Umsetzung für Print-/Online-medien. Nutzenentwicklung für den Vertrieb im Sondermetallbau, mit dem Ziel der Akquise von Neukunden. Straffung der Organisation mit Freisetzung. Kfm. Begleitung der Insolvenz und Umwandlung in andere Rechtsform mit Fortführung des Betriebes. Ausbau des Webauftrittes und Fortführung der Erfolge im Caravanbereich.
Erfolge	Zahlenwerke zeitnah. Caravanumsatz um 215% gestiegen. Metallbau gefestigt. Aufgrund der Konsolidierung Insolvenz mit Fortsetzung, statt Liquidierung.
Dauer	Laufend, 8-40 Stunden pro Monat
2006	Trikotagen-Hersteller / Textil
Unterstützung bei	Stagnation/Rücklauf von Umsatz/Ertrag/Fabrikverkauf
Aufgabe	Erfassen des Ist-Zustandes Vertrieb/Organisation/Produktion. Im Anschluss Neuausrichtung des strategischen und operativen Geschäftsumfeldes. Analyse der vertrieblichen Situation über die vorhandenen Märkte/Kunden. Neuausrichtung des Fabrikverkaufes und der Außenwirkung mit Veränderung der Marketingmaterialien in Bezug auf Adressierung der jeweiligen Zielgruppen (Beruf, 50+, Kinder, Mode) mit Neugestaltung. Veränderung des Auftrittes in der Presse. Adressierung der Kundenbestände über ‚Newsletter‘ mit Gewinnspiel. Prüfung neuer Vertriebskanäle wie Franchise oder Outlet-Store. Festlegung/Standortbestimmung eines Outlet-Stores als Referenzmarkt für anschließendes Franchisekonzept. Hilfestellung bei der Großkundenbetreuung (Versand und Einzelhandel) und der Außenwirkung (Angebot, Infomaterial, Musterkoffer).
Erfolge	Ausbau von Umsatz/Ertrag mit Festigung der Kundenbeziehungen. Fabrikverkauf um 700% gestiegen.
Dauer	April - Dezember / 16 - 32 Stunden pro Monat
2010-heute	Haushaltswaren
Unterstützung bei	EDV. Ausbau des Vertriebes und Schaffen einer Identität
Aufgabe	Überarbeitung des Onlineshops mit Ausrichtung auf Kundenfreundlichkeit und Marketinggesichtspunkten. Überarbeitung der Außenwirkung mit neuem Logo inkl. der Festlegung von Farben, Schriften und Inhalten. Optimierung der Platzierung und des Aufbaus des Onlineshops nach SEO-Kriterien für die Platzierung. Ausbau des britischen Marktes. Erweiterung der Kfm. Software mit Online-Anbindung und OCR/Barcode-Verbuchung.
Dauer	Laufend
2010-heute	Schreibwaren
Unterstützung bei	Stagnation/Rücklauf bei gewerblichen Endkunden und im Online-Shop
Aufgabe	Überarbeitung der Marketing/Vertriebsunterlagen. Ausarbeitung einer Kampagne für gewerbliche Endkunden der öffentlichen Hand. Erstellung einer Informationsbroschüre mit Produkt-/Unternehmensinformationen. Neues Design mit Logo, Farben und Schriften. Optimierung des Online-Shops mit neuem Design. Platzierung und Präsentation der Produkte, des Unternehmens.
Dauer	Laufend
2007 - 2008	IT-Dienstleister
Aufgabe	Vertriebsleitung / Marketing / Vertrieb Unternehmensentwicklung für <ul style="list-style-type: none"> • Software im Bereich Wissensdiagnostik / SoftSkills / Intelligenz • Personaldienstleistungen für HighPotentials
Produkte	Software / Dienstleistung
Tätigkeit	Vertrieb
Dauer	5-7 Personen/Tage pro Monat

**Gewerbliche
Schulen**

Berufsfachschule für Elektrotechnik - Stuttgart
Landesberufsschule für das Hotel- und Gaststättengewerbe - Stuttgart
Div. Fortbildungen bei IBM Deutschland GmbH / Compaq AG

EDV

- Kenntnisse
- Erfahrungen

Hardware

- alle PC-Systeme

Betriebssysteme

- alle Versionen von MS Windows seit 1.0
- alle Versionen von MS DOS seit 3.3
- Linux

Programmierung

- MS Visual Studio .NET
- MS Visual Basic
- MS Visual Basic für Applikationen

Datenbanken

- MS JetEngine
- MS SQL-Server
- MySQL
- ODBC-Datenbanken

Office / Desktop

- MS Office Prof. (Word, Excel, Access, Powerpoint)
- Div. Grafiksoftware (PhotoShop, Corel, PhotoImpact)
- Div. Tools
- Komplettes Video/Audio-Schneidesystem zur Erstellung von digitalen Medien wie MPG3/4 auf SVCD, DVD. Inkl. Tools zur Optimierung unterschiedlichster Bildquellen.

Internet / CMS - Content Management Systeme

- Frontpage 97/98/2000/2002/2003
- Div. HTMP/PHP-Editoren
- CSS-Style-Sheets
- CMS-Systeme wie Joomla und deren Komponenten

Programmierung

- Realisierung unterschiedlichster Anwendungen
- Objektorientierte Programmierung (OOA/OOP/OOD)
- Datenbank-Programmierung (SQL, ODBC)
- Internet-Programmierung HTTP, PHP, Schnittstellen VB, NNTP, FTP, POP3, SMTP, IMAP, WebBrowser, CSS
- Netzwerk-Techniken (ISDN, TCP/IP)
- WindowsAPI
- OLE

Spezialwissen

- Aufgrund meiner langen Jahre im Vertrieb und in der Programmierung von PC-Systemen und Netzwerken sehr breite und tiefe Kenntnisse von MS Windows, PC-Komponenten, Netzwerkplanung und -Realisierung, sowie Industrieanbindungen wie MDE, BDE, PPS, ERP.