

Lebenslauf

Angaben zur Person

Name Richter Michael (Georg)
Adresse 27, Hauptstrasse, 88422, Seekirch/Deutschland
Telefon +49(0)7582-933371

E-mail michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Internet <http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>
+ <http://www.internationales-marketingkonzept.de/>

Staatsangehörigkeit Deutsch

Geburtsdatum 26. Mai 1948

Arbeitserfahrung

- Datum (von – bis)
 - Name und Adresse des Arbeitgebers
 - Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
 - Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten
- 1. Januar 1991 bis heute**
Michael Richter – Internationale Marketing- und Vertriebsberatung
Seekirch/Deutschland
Marketing- und Vertriebsberatung / Unternehmensberatung
Eigentümer
Beratung und praktische Unterstützung von klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) der Investitionsgüterindustrie und der Produktion langlebiger Verbrauchsgüter, aus dem In- und Ausland zur Intensivierung des Vertriebes, der Organisationsverbesserung. Eingesetzte Mittel: Coaching, Beratung und interne Seminare für die Mitarbeiter – alle Marketintehemen. Externe Seminare nach Vereinbarung.
- Datum (von – bis)
 - Name und Adresse des Arbeitgebers
 - Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
 - Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten
- 1. August 1990 - 31. Dezember 1990**
HAPRI Leichtbauplattenwerk
Hamburg/Deutschland
Produktion von Flachdach-Abdichtsystemen
Marketing- und Vertriebsleitung
- Einsatzsteuerung und Kontrolle des gesamten Innen- und Außendienstes
- Key Account Management
- Einsatz des gesamten absatzpolitischen Instrumentariums
- Datum (von – bis)
 - Name und Adresse des Arbeitgebers
 - Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
 - Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten
- 1. März 1989 - 31. Juli 1990**
DORMA-Glas
Bad Salzuflen/Deutschland
Produktion von Beschlägen für Glaselemente, Fassaden und Duschen
Marketing- und Vertriebsleitung
- Leitung des Vertriebes im In- und Ausland
- Entwicklung von Konzepten und deren Umsetzung mit Vertretern und Niederlassungen
- Erstellen und Umsetzen von Absatzplänen
- Datum (von – bis)
 - Name und Adresse des Arbeitgebers
 - Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
 - Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten
- 1. Juni 1986 – 31. März 1989**
RAFI-GmbH & Co.
Ravensburg/Deutschland
Produktion von elektrischen und elektronischen Schaltern und Schaltelementen
Leitung Vertrieb Ausland
- Betreuung von 21 Auslandsvertretungen und 2 Tochterunternehmen
- Strategische Planung und Umsetzung mit den Vertretungen/Tochterunternehmen
- Vereinheitlichung von Vertretungs- und Distributionsverträgen
- Umsatzsteigerung ca. 15 %

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

- Datum (von – bis)
- Name und Adresse des Arbeitgebers
- Tätigkeitsbereich/Branche
 - Beruf oder Funktion
- Wichtigste Tätigkeiten und Zuständigkeiten

Schul- und Berufsbildung

- Datum (von – bis)
- Name und Art der Bildungs- oder Ausbildungseinrichtung
 - Hauptfächer/berufliche Fähigkeiten
- Bezeichnung der erworbenen Qualifikation

1. Januar 1984 – 31. Mai 1986

Exportberatung Michael Richter
Ravensburg/Deutschland
Exportberatung
Eigentümer

- Beratung von klein- und mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg bei der Steigerung Ihres Auslandsabsatzes
- Schulungen und Seminare an verschiedenen Berufsakademien und IHKn in Baden-Württemberg
- Parallel: Marketingleitung Firma ISC, Darmstadt – computergesteuerte Sicherheitssysteme

1. April 1979 – 31. Dezember 1983

Thyssen Rheinstahl Technik GmbH
Düsseldorf/Deutschland

- Vertrieb und Finanzierung von schlüsselfertigen Bauprojekten, weltweit
- Leitung der Abteilung ‚Construction Systems‘
- Weltweite Akquisition und Abwicklung von Aufträgen über schlüsselfertige Bauten
- Verhandlung und Abschluss von Verträgen extern und mit internen Subunternehmern
- Vertretung des Hauptabteilungsleiters

1. Januar 1977 – 31. März 1979

Gebrüder Uhl GmbH
Vogt b. Ravensburg/Deutschland

- Produktion von Aluminiumprofilen und kompletten Elementen für Bauprojekte
- Gruppenleitung und Stellvertretung des Exportleiters , Leitung des außereuropäischen Exportes
- Weltweite Akquisition und Durchführung mittlerer Objekte im Bereich Aluminiumprofile, komplette Fenster und Türenprojekte

1. April 1973 – 31. Dezember 1976

Salzgitter Stahl GmbH
Düsseldorf/Deutschland
Schlüsselfertiger Industrieanlagen aller Art
Sachbearbeitung Asien und Nordafrika

- Bearbeitung von Anfragen und Ausschreibungen aus dem Länderbereich
- Koordination von Zulieferanten, Marktbeobachtung

1. Juli 1971 – 31. März 1973

Losenhausen Maschinenbau AG
Düsseldorf/Deutschland

- Produktion von Straßenbaumaschinen
- Sachbearbeitung und kommissarische Länderverkaufsleitung der frankophonen Länderbereiche in Europa und Afrika
- Beobachtung und Betreuung der Märkte
- Ausbau bestehender und Aufbau neuer Vertriebswege

1. Oktober 1969 – 30. Juni 1971

Zweihorn-Werk GmbH
Hilden/Deutschland
Herstellung von Holzlasuren und –beizen
Auftragsabwicklung im Export

- Bearbeitung aller im Export anfallenden Aufgaben

1. April 1965 – 31. März 1968

Lackfabriken Hermann Wiederhold
Hilden/Deutschland
Ausbildung zum Industriekaufmann

Kaufmannsgehilfenbrief

- Datum (von – bis)
- Name und Art der Bildungs- oder Ausbildungseinrichtung
 - Hauptfächer/berufliche Fähigkeiten
- Bezeichnung der erworbenen Qualifikation

1971 – 1973 – nebenberufliche Abendschule

Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie
Düsseldorf/Deutschland
4 Semester BWL-Studium

Ohne Abschluß – >Grund: Karriere oder Schule !

Muttersprache

Deutsch

Sonstige Sprachen

- Lesen
- Schreiben
- Sprechen

Englisch

sehr gut
sehr gut
sehr gut

- Lesen
- Schreiben
- Sprechen

Französisch

befriedigend
ausreichend
ausreichend

Soziale Fähigkeiten und Kompetenzen

Durch die berufliche Laubahn bedingte interkulturelle Zusammenarbeit mit einer grossen Vielzahl von Völkern, Rassen und Mentalitäten. Ebenso Leitung von kleinen und mittleren Abteilungen in den verschiedenen Unternehmen. Gesprächsführung und Diskussion sowie Seminarwesen auf allen Unternehmensebenen und mit allen Bevölkerungsschichten.

Organisatorische Fähigkeiten und Kompetenzen

Meine besondere Stärke liegt im umfassenden Verständnis des nationalen und internationalen Vertriebes, der verschiedensten Mentalitäten, dem Verständnis der heutigen Kundenbedürfnisse und der Wege zum Kunden = ‚strategisches Marketing‘. Ich bin vertraut mit dem kompletten Vertriebsprozess von der Marktuntersuchung bis zur Umsetzung vor Ort, der Erstellung und Vermarktung von Internet-Präsenzen und allen anderen Vertriebskanälen.

Technische Fähigkeiten und Kompetenzen

Gutes Verständnis und Einfühlung in viele technische Berufszweige und – tätigkeiten. Beherrschung der wesentlichen Textverarbeitungs- und Grafikprogramme mit Ausnahme von Datenbankfunktionen und tiefergehenden Wissensbereichen

Sonstige Fähigkeiten und Kompetenzen

Teilnahme an folgenden Seminaren:
- Strategie und Taktik im Vertrieb von Investitionsgüter; FIDIC – Bauvertragsbestimmungen im Ausland; Bauen im Ausland; Kooperative Führung; Intensivtraining Englisch; Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft

Selbst durchgeführte Trainings- und Weiterbildungsseminare über Themen des 'Internationalen Marketing und Vertrieb' bei
- CDG, Köln; verschiedenen Berufsakademien in Baden-Württemberg, inkl. Betreuung von Diplomarbeiten; verschiedenen Steinbeis und Fraunhofer-Gesellschaften, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen; Vorträge in der Türkei und Brasilien; Vortrag vor KMU am Lehrstuhl für ‚Marketing und Handel‘ der Universität St. Gallen/Schweiz;

Führerschein(e)

Klasse 2 und 3 - A1, B, C1, C, BE, C1E, CE, M, L, T

Zusätzliche Angaben

Einige Referenzen sind aus der Webseite
<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/ueber-mich/referenzen.htm>
ersichtlich; Kontaktpersonen nenne ich gerne auf Anfrage

Wehrdienst 1. 4. 1968 – 30. 9. 1969

Anlagen

je nach Vereinbarung (bitte Rückfrage !!)