

Thorsten Kasper

geb. 21. September 1968
verheiratet, 1 Sohn



Kontakt

Frankfurter Str. 11
45886 Gelsenkirchen
+49 209 1208530
+49 171 5308107
thorstenkas@t-online.de

Ausbildung

Berufsfachschule für
Wirtschaft Bochum,
Fachhochschulreife

Berufsausbildung zum
Groß- und Außenhandelskaufmann,
FEGRO-Markt GmbH

Zielsetzung

Verantwortung eines nationalen Kundenmandats, bzw. Group
Accounts für den deutschen LEH

Erfahrung

01.07.2020 – 31.10.2020 • **WANDER Deutschland GmbH**
Nat. Key Account Manager •

Verantwortung REWE Group, Kaufland, Globus
Aufbau der deutschen Vertriebsorganisation und
Transformationsprozeßsteuerung

01.04.2018 – 31.03.2020 • **ECKES-GRANINI Deutschland GmbH**
Key Account Manager interimistisch •

Führung, Steuerung und Organisation REWE Regionen Nord, West,
Südwest, Dortmund, sowie Karstadt/Kaufhof, ToGo
Verrechnungspartner Wasgau
Kundenperformanceanalyse REWE

01.07.2015 – 31.10.2017 • **GENUPORT TRADE GmbH**
Nat. Key Account Manager •

Strategische und operative Leitung REWE Group / METRO Group,
Umsatzverantwortung ca. 50 Mio. €, fachliche
Führungsverantwortung 3 RKAM + Vertriebsinnendienst

20.12.2010 – 30.06.2015 • **DOK Handelsges.mBH**

Nat. Key Account Manager versch. nationale Accounts LEH
Fachgroßhandel und Spielwarenhandel •
Umsatzverantwortung ca. 14 Mio.€, Koordination und Leitung der
Zusammenarbeit mit Handelsagenturen

01.01.2010 – 19.12.2010 / Unternehmensleitung bis 31.01.2013

• **BADPROJEKT Thorsten Kasper**

Inhaber/Geschäftsführer •

Gründung, Aufbau und Leitung des Unternehmens,
Projekteinrichtung für Alten- und Pflegeeinrichtungen, Kindergärten,
Wohnungsbaugesellschaften, im Sanitärbereich

12.02.2007 – 31.12.2009 • **IFC Germany GmbH**

Nat. Verkaufsleiter •

Aufbau und Leitung Vertrieb Süßwaren, Verantwortung nat.
Accounts, Leitung Verkaufsdienst fachlich und disziplinarisch

01.01.1997 – 31.12.2006 • **DOK Handelsges.mBH**

Nat. Key Account Manager versch. nationale Accounts LEH•

Fachgroßhandel und Spielwarenhandel

Projekt neue Kundenstrukturen NON-LEH / ICC

01.03.1992 – 31.12.1996 • **SÜGRO Deutschland GmbH**

Einkaufsassistent Süßwaren, bzw. AFG/Spirituosen •

Warenbeschaffung und Zentrallagerdisposition, Planung und
Umsetzung von VKF-Maßnahmen, Lieferantengespräche und
Einkaufsverhandlungen, Entwicklung von Handels-und
Eigenmarken

01.10.1991 – 31.12.1991 • **SCHWEDTMANN GmbH**

Ein- und Verkäufer Ausland •

Warenbeschaffung (Spanien/Italien/Neuseeland), Disposition und
Verkauf Discount

01.02.1991 – 30.09.1991 • **Arbeitsagentur Gelsenkirchen**

Verwaltungsangestellter •

02.11.1989 – 31.01.1991 • **DRK Kreisverband Bochum**

Ziviler Ersatzdienst •

14.06.1989 – 31.10.1989 • **FEGRO-Markt GmbH**

Verkäufer Obst & Gemüse •

Kernkompetenzen

Kundensteuerung und -entwicklung,
Budgetverantwortung,
Strategieentwicklung und -umsetzung
Steuerung Field Force Maßnahmen

Kommunikation

- Vertriebspersönlichkeit mit langjähriger Erfahrung bei vielen TOP-Accounts des dt. LEH, in verschiedenen Kategorien (Süßwaren/Heißgetränke/Cerealien/Feinkost/AFG)
- Eigenverantwortliche Steuerung der Accounts, Entwicklung und Umsetzung von individuellen Strategien, in enger Abstimmung mit Trade Marketing, Field Force und Verkaufsdienst,
- P&L-Verantwortung, Budgetplanung und -tracking
- Kommunikationsstarker Teamplayer, mit hoher Sozialkompetenz, Bereitschaft zur Eigenverantwortung und hands-on-Mentalität

Führungsqualitäten

- Fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung in verschiedenen Aufgaben.
- Langjährige ehrenamtliche Leitung in verschiedenen Aufgaben im kirchlichen Bereich.

Referenzen

Auf Anfrage verfügbar.

Vertraulich