



Lebenslauf

Master of Science Wirtschaftsingenieurwesen

Sascha Kötterheinrich

Geburtstag	09.12.1988
Geburtsort	Steinfurt NRW Germany
Familienstand	ledig
Staatsangehörigkeit	Deutsch
Telefonnummer	+49 (0) 173 2100383
E-Mail	sascha.koetterheinrich@gmail.com

KURZPROFIL

Fachkompetenzen:

MS Excel (Office)	exzellent
SAP r/3 [MM, APO, PP, BW]	sehr gut
Effectmakers BMS	sehr gut
Kanban/Scrum	sehr gut
Nielsen/GfK	gut
VBA/SQL	gut
Power BI/Power Pivot	sehr gut
SAP s/4 [ariba]	gut

#Optimierungsstreben #Teampayer #Leader #bestrebt nach Weiterbildung #schnelle Auffassungsgabe #Ideenreichtum für Strategien und Lösungen #intuitiv und souverän nach außen #analytisch und entscheidungsfreudig nach innen #zuverlässig #Planung und Forecasting #zielorientiert #kreativ #beurteilt im Kontext #Kundenbindung #kommunikationsstark #belastbar #Präsent und Ausdrucksstark

Sprachkenntnisse:

Deutsch	Muttersprache
Englisch	selbst. Sprachanwendung (B2)
Spanisch	Anfänger (A1)

Referenz:

Matthias Klement
 Head of Sales Planning & Business Intelligence
 L'Oréal Deutschland GmbH
 Mobil: 0176/18851628

BERUFSERFAHRUNGEN | BERUFLICHER WERDEGANG

Zyagnum AG, Darmstadt
 11 | 2019 – heute

Business Development/Sales Manager Europa (Medizin-Diagnostik Start Up)

Strategischer Umbau der Organisation und Marken, für Markteintritt 2021, zu einem skalierbaren Business-Modell. Projektleitung für strategische Partnerschaft mit großer deutschen Versicherung zur Entwicklung eines gemeinsamen Krebsvorsorgeproduktes mit dem Ziel der Markteinführung 2021. Verantwortung für von Client Management & techn. Support. Akquise von strategischen Partnern im In- und Ausland für Vertrieb des Präventionstests. Vertrags- und Konditionsverhandlungsführung mit Schlüsselkunden im B2B. Aufbau der administrativen Unternehmensfunktionen (Rechnungswesen, IT, Client Management) Projektleitung und Konzeptionierung für Aufbau IT-Infrastruktur und Softwarelandschaft:

- Lastenheft Erstellung & Koordination mit internationalen Programmierern

Entwicklung einer Unternehmens-Reportingstruktur für Qualitätssicherung, Vertrieb und Marketing.



L'Oréal GmbH, Düsseldorf
 01 | 2019 -10 | 2019

Business Planner Sales Consumer Product Division (CPD)

Verantwortung des **S&OP-Prozesses** auf Vertriebsseite für die Marken von Haar-, Gesichts- und Körperpflege. Rechte Hand des Vertriebsdirektors und Sparring & Support für alle Key Account Manager. Bedarfsplanung & Forecasting Vertrieb zur Projektion der kurz- & langfristigen Bedarfe im Planungssystem (BMS) und des YTD/YTG –Trends zur Validierung mit Demand und Supply Planning.

- Identifizieren von „planning error“ & „strategic gaps“ in der Vertriebs- und Supplyplanung
- Signifikante Steigerung der kurzfristigen Planungsgenauigkeit (FCA) der Baseline
- Best practice für die Steuerung und Planung von Launches in BMS/APO/FM

Eigenständiger Aufbau eines vollautomatisierten excel-/cubebasierten Analysetools zur Optimierung der Analyseroutine, Kalkulation als auch Optimierung der Planung per Stream für Vertrieb, Controlling und Supply-Chain.

- Reduktion der Analyse- und Reaktionszeit für Stakeholder um >90%
- Standardisierung von Tools erhöht zudem Transparenz und Verständnis der P&L

Koordination und Optimierung des Budgetplanungsprozesses und der Bottom-Up Planung. Analysieren von Markt- und Kundentrends und Abschließen von Aktionsplänen für die Business-Teams. Prüfen und hinterfragen von Listungen und Promotions in Abstimmung mit den Key Accounts. Kont. Austausch mit Marketing, Vertrieb, Supply Chain und Controlling zur optimalen Business Steuerung. Anstoßen von Prozessoptimierungen für die Waren- und Bedarfssteuerung.



L'Oréal GmbH, Düsseldorf
12 | 2016 – 12 | 2018

Führungsnachwuchskraft Supply Chain als Business Intelligence Analyst Sales

Leitung von markenspezifischen Geschäftsmeetings zwischen Vertrieb, SCM und Marketing zur Entscheidungsfindung der operativen und strategischen Themen je Marke. Berichterstattung über Vertriebs- und Marketing-Chancen/Risiken für Zweitplatzierungs-Aktionen sowie ad-hoc Analysen für Supply Chain und Vertrieb. Koordinierung und Erstellung der Preislisten für alle Marken im Austausch mit Controlling und Marketing. Steuerung von Produktions- und SCM Prozessen für Zweitplatzierungen in Absprache mit SCM & KAM. Optimierung von Vertriebsplanung zur Reduktion von Verschwendung in der Produktion. Entwicklung eines Excel-Tracking Tools zum Schaffen von Transparenz entlang der Supply Chain Prozesse von Promotions.

- Einsparung von Kosten durch bessere Bedarfsprognose und weniger Verschwendung durch fristgerechte Planung

Shadowing Supply- und Demandplanner bei Planung in SAP APO und Futuremaster.

Projektteilverantwortung für die Prozessoptimierung von Vertriebswerkzeugen (CMS/PIM) & SAP-Transaktionen

Jr. Strategic international Buyer

Einkauf von indirektem Material im täglichen Betrieb (Berater, Maschinen, Laborequipment, Logistikdienstleistungen). Konditionsverhandlungen mit Anbietern von Einkaufsdienstleistungen.

Unterstützung des globalen Projektleiters bei der Einführung von SAP ariba. ERP-Lieferanten-Onboarding, Vertrags- und Katalogmanagement im Zuge der Einführung von SAP ariba.

- Optimierung der Dienstleistungsprozesse in der operativen Beschaffung durch Integration von First Level Support, Einkaufsrichtlinien und Zentralisierung der Kommunikationskanäle

First Level Support SAP ariba für Antragsteller der tesa SE.

Jr. Supply Chain Manager (internship)

Entwicklung, Steuerung & Optimierung von SCM-Prozessen für Non-Food-Sortimentstests im Filialbetrieb mit 12 Testfilialen. Definition eines Warenwirtschaftskonzepts und Abwicklung der physischen Verteilung in SAP Retail. Entwurf von Tools zur besseren Handhabung und Analyse von SCM-Prozessen. Ad-hoc-Analysen in der SCM-Umgebung zum täglichen Betrieb.

Jr. Inhouse Consultant Produktion (internship)

Analyse und Optimierung von Produktionsprozessen innerhalb des AGCO-Produktionssystems.

Planung und Umsetzung einer neuen Montagelinie (MTM) für die Produktion der Kabine und deren anschließender Hochzeit (Fließbandaustattung Montagelinie, Ressourcenplanung, Warenflusssteuerung). Shopfloormanagement, KVP-Workshops für Monteure (SMED, KANBAN)

L'ORÉAL



tesa SE, Hamburg
09 | 2015 – 08 | 2016

Tchibo GmbH, Hamburg
03 | 2015 – 08 | 2015



AGCO Fendt GmbH,
12 | 2013 – 01 | 2014



AKADEMISCHE BILDUNG

Otto-von-Guericke Universität
04 | 2014 – 09 | 2016

Master of Science Wirtschaftsingenieurwesen (**Note: 1,7**)

Fakultät für Maschinenbau, Supply Chain Management & Network Planning

Master-Thesis: Anforderungsprofile an einen ÖGNV auf der letzten Meile (Note: 1,7)



Otto-von-Guericke Universität
10 | 2011 – 06 | 2014

Bachelor of Science Wirtschaftsingenieur (**Note: 2,4**)

Fakultät für Maschinenbau, Supply-Chain Network & IT

Bachelor-Thesis: Leitfaden für das Dienstleistungs-/Finanzierungsinstrument Energieliefercontracting (Note: 1,0)

Otto-von-Guericke Universität
10 | 2009 – 09 | 2011

Wirtschaftsingenieurwesen Verfahrens- und Energietechnik

Fakultät für Verfahrenstechnik

WEITERBILDUNG

01 | 2021 Data Analyst (11 | 2020 – 01 | 2021 Auffrischung - Onlinekurs)
12 | 2020 Projektmanager (Onlinekurs - @Bernhard Schloß)
10 | 2019 Sprachkurs Business English intensiv @EC London
01 | 2019 Work Smart @Prioritymanagement
11 | 2018 Wirkungsvoll Reden & Präsentieren II @Kogelschatz
09 | 2017 Wirkungsvoll Reden & Präsentieren I @Kogelschatz

PERSÖNLICHE INTERESSEN

Handball Nachwuchsförderung (viele Jahre als Führungsspieler, Team-Kapitän und Motivator für Nachwuchsspieler, div. Vereine in den vergangenen Jahren)

Mainz, 28.01.2021

Sascha Kötterheinrich

Verfügbarkeit: <1 Monat (bereits intern verhandelt, nach Rücksprache)



Sascha Kötterheinrich
Ludwig-Bamberger Straße 23
55131 Mainz