

Curriculum Vitae

Carsten Rocholl

Geburtsdatum: 07.03.1978
Geburtsort: Arnsberg
Staatsangehörigkeit: deutsch

Führerschein: B

📍 Otl-Aicher-Allee 10, 89075 Ulm

☎ 0151/50070378

✉ c.rocholl@web.de



BERUFSERFAHRUNG

seit 06.2020

Leiter Vertrieb und Marketing

Almawin Reinigungskonzentrate GmbH, 73650 Winterbach

- Umsatz- und Ertragsverantwortung für ein Umsatzvolumen von 8 Mio. €
- Disziplinarische Führung & Steuerung der 15-köpfigen nationalen und internationalen Vertriebs- und Marketingmannschaft
- Aufbau der Marke im LEH
- Strategische Neuausrichtung des Markenauftritts

04.2015 – 05.2020

Geschäftsbereichsleiter Foodservice/Gastronomie

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

- Umsatz-, Ertrags und Budgetverantwortung für die Business-Unit Foodservice/Gastronomie mit 30 Mio. Umsatzvolumen
- Disziplinarische Führung & Steuerung der 50-köpfigen Vertriebsmannschaft und fachliche Steuerung des vertikalen Business-Teams Gastronomie
- Aufbau eines nationalen Key-Account-Managements
- Neupositionierung der Marke "Seeberger Kaffeerösterei"
- Strategische Neuausrichtung des Produktbereichs "Tee"

11.2007 – 03.2015 **Verkaufsleiter Handel national**

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

- Disziplinarische Führung und Steuerung der nationalen, 24 personenstarken Verkaufsmannschaft
- Gestaltung der Marktbearbeitungsstrategien
- Ausbau der Marktposition am Point of Sale

10.2011 – 09.2014 **Key-Account Manager Handel (in Personalunion)**

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

- Umsatz-, Absatz-, und DB-Verantwortung für die Key-Accounts Metro sowie Tegut
- Entwicklung von Preis-, Konditions- und Sortimentsstrategien
- Entwicklung und Steuerung von POS-Aktivitäten

09.2003 – 10.2007 **Assistent der Geschäftsbereichsleitung Handel**

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

07.2000 – 08.2003 **Verkaufsberater Außendienst**

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

AUSBILDUNG / STUDIUM

12.2011 – 12.2012 Berufsbegleitender Studiengang „**Bachelor of Arts (B.A.)**“

VWA Baden-Württemberg in Kooperation mit FH Südwestfalen

09.2003 – 09.2006 Berufsbegleitender Studiengang zum „**Betriebswirt VWA**“

VWA Baden-Württemberg

09.1996 – 07.1999 Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Seeberger GmbH, 89079 Ulm

SONSTIGE QUALIFIKATION

Fortbildung:

- **Strategisches Management für Executives**, SGBS 2018
- **Situatives Führen**, Proaktiv Akademie 2016
- **St. Galler Marketing Programm**, SGBS 2015
- **Leadership-St. Galler Führungsprogramm**, SGBS 2011
- **Im Kopf des Einkäufers**, Scheible & Scheible 2011
- **St. Galler Verkaufs- & Vertriebsmanagement Programm**, SGBS 2010
- **Compliance-Schulung**, Prof. Fett&Partner 2009
- **Der Verkaufsleiter**, RKW BW 2007

Sprachkenntnisse:

- deutsch (Muttersprache)
- Englisch (sehr gute Kenntnisse)

Ulm, 13. September 2020



Carsten Rocholl

Kompetenzprofil

Unternehmensführung

In meiner aktuellen Funktion bin ich als Leiter für Vertrieb und Marketing verantwortlich, berichte direkt an die Geschäftsführung und verantworte Umsatz und Ertrag einer Vertriebsgesellschaft in Höhe von **8M€ Umsatzvolumen**. Zeitgleich steuere ich disziplinarisch ein **15 personenstarkes nationales und internationales Vertriebs- und Marketingteam**. In meiner vorhergehenden Funktion als Geschäftsereichsleiter verantwortete ich Umsatz, Ertrag und Budget bei **30M€ Umsatzvolumen** sowie eine **50-köpfige nationale Vertriebsmannschaft** und die Shared-Service-Funktionen der Bereiche Marketing, Produktmanagement, Controlling, Einkauf sowie der Produktion.

Führungsverantwortung

Durch mehrere Leitungsfunktionen verfüge ich über **12 Jahre Führungserfahrung** mit Schwerpunkt Vertrieb, in denen ich mir sowohl für den Lebensmittelhandel, Naturkostmarkt als auch den Foodservice-/Horeca-Bereich hervorragende Kenntnisse der Einkaufs- und Vertriebsstrukturen aneignen und entsprechende Netzwerke in diesen Märkten aufbauen konnte.

Ergänzend verantwortete ich in den Jahren 2015 – 2018 das 5-köpfige Bereichsmarketing bei Seeberger.

Neben meinen Fähigkeiten im Vertrieb sehe ich meinen absoluten USP in der vertrauensvollen und zielorientierten Führung meiner Mitarbeiter, die ich zu eigenverantwortlichem Handeln entwickle. Durch meine hohe Sozialkompetenz und meine zuverlässige, ehrliche und klare Art, schaffe ich es jederzeit meine Mitarbeiter aus jeglichen Situationen heraus zu motivieren.

Strategieentwicklung

Entsprechend der Unternehmensstrategie leite und gestalte ich den mir anvertrauten Verantwortungsbereich. Dabei zeichnen mich Durchsetzungsvermögen, Zielstrebigkeit, Organisationstalent, klares Setzen von Prioritäten mit strukturiertem Vorgehen aus. Mein analytisches Denkvermögen und ausgeprägtes Zahlenverständnis unterstützt mich beim Entwickeln von Preisstrategie- und Konditionsstrategien.

Durch mein hervorragendes Marktgespür schaffe ich es, meinen Verantwortungsbereich mit Weitblick auf zukünftige Herausforderungen auszurichten.

Vertriebssteuerung

Durch meine exzellenten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten verhandle ich intern sowie auch mit externen Geschäftspartnern auf allen Ebenen partnerschaftlich, verantwortungsbewusst und lösungsorientiert. Durch mein Verhandlungsgeschick und meine Kundenorientierung gelingt es mir auch schwierige Kunden vom Mehrwert der Zusammenarbeit zu begeistern.

Bei Seeberger konnte ich den **Umsatz** in den **letzten 3 Jahren**, in einem von Verdrängung und Preiskämpfen dominierten Markt **um 15% steigern**, ohne die Profitabilität zu verringern. Zur Unterstützung dieser Entwicklung und zur Vorbereitung für zukünftiges Wachstum wurde die Vertriebsmannschaft verdichtet und 2018 ein Key-Account-Management im Bereich Foodservice/Hotellerie aufgebaut.

Marketingsteuerung

Während meiner Marketing-Verantwortung bei Seeberger wurde der Marken-Auftritt modernisiert und es wurden zukunftsorientierte, strategische Produktentscheidungen getroffen. Hierzu gehörte die Neupositionierung des Bio-Fairtrade-Labels, sowie der Aufbau einer neuen, strategischen Vertriebs-Partnerschaft in einem wachsenden Sortimentsbereich, bei der ich zwei Jahre später die Übernahme des gesamten Kundenstamms verantwortete.

Projekterfahrung

Durch die Steuerung verschiedener Projekte konnte ich mir in den vergangenen Jahren Kompetenz im Projektmanagement aneignen. Hierzu gehören der Aufbau eines Konditionsmanagement-Systems sowie die permanente Weiterentwicklung des Vertriebssystemsystems. Auch der Aufbau des Category-Managementsystems „Spaceman“ wurde von mir verantwortet. Im Jahr 2015-2016 war ich zudem als Projektverantwortlicher Vertrieb für die Einführung eines neuen ERP-Systems für das Gesamtunternehmen involviert.

Persönlichkeit

Mein gesamter Werdegang ist von ständiger fachlicher und persönlicher Weiterentwicklung geprägt. Neben mehreren Managementlehrgängen bei der St. Galler Business School, habe ich mich berufsbegleitend zum Bachelor of Arts (B.A.) weitergebildet und befinde mich auf Eigeninitiative aktuell in einem privaten Sprachcoaching mit einem „native speaker“, um meine Fremdsprachenkenntnisse zu verfeinern.

Durch meine kreative, visionäre und flexible Denkweise stelle ich mich schnell auf neue oder veränderte Kundengruppen, Märkte, Produkte, Dienstleistungen sowie Organisationsstrukturen ein.

Meine hohe, nationale und internationale Reisebereitschaft sowie eine starke Belastbarkeit in stressigen und herausfordernden Situationen runden mein Profil ab.

Sie gewinnen mit mir eine engagierte und ehrgeizige Führungskraft, die als **Vertriebsspezialist, Entscheider, Stratege** und **Motivator** entsprechend Ihrer Unternehmensphilosophie und Unternehmensziele den Erfolg des Unternehmens maßgeblich mitgestaltet und strategisch sowie operativ erfolgreich steuert.