



JENS KORTHOLT

DIPL.-KAUFMANN (BWL)

Sales Director | Vertriebsleitung B2B | Business Development | Operations

 63768 Hösbach, Deutschland

 +49 151 46539235

 jens.kortholt@gmail.com

 www.linkedin.com/in/jens-kortholt

PROFIL

Ergebnisorientierter **Sales- und Vertriebsleiter** mit über **20 Jahren Erfahrung** in B2B-Vertrieb, Business Development, Produkt- und Markenmanagement sowie Operations. Nachweisliche Erfolge im **Aufbau profitabler Geschäftseinheiten**, in der **Führung interdisziplinärer Teams** und in der **Optimierung von Umsatz-, Kosten- und Deckungsbeiträgen**. Unternehmerisch denkend, verhandlungsstark und international erfahren.

KERNKOMPETENZEN

- Vertriebsstrategie & Umsatzverantwortung
- B2B Sales & Key-Account-Management
- Business Development & Markterschließung
- Führung & Entwicklung von Vertriebs- und Produktteams
- Ergebnis-, KPI- und Budgetverantwortung
- Produkt-, Marken- & Kollektionsmanagement
- Sourcing & Procurement (Europa & Asien)
- Preis-, Konditions- & Vertragsverhandlungen
- Schnittstellenmanagement & Prozessoptimierung

04/2019 – heute

BERUFSERFAHRUNG:

SELBSTSTÄNDIG / INHABER GLOBAL OFFICE JENS KORTHOLT

Franchisepartner der global office GmbH | Hösbach & Montabaur

Business Development & Sales (B2B)

- Akquisition und Aufbau eines nachhaltigen B2B-Kundenportfolios
- Analyse von Kundenbedarfen und Entwicklung **individueller Kommunikations- und Erreichbarkeitslösungen**
- Optimierung bestehender Kundenprozesse mit Fokus auf Effizienz und Servicequalität
- Aufbau und Pflege eines belastbaren regionalen und überregionalen Business-Netzwerks

07/2017 – 03/2019

SALES-MANAGER HAKA UND DOB

Colombus Textilvertrieb GmbH | Langenfeld & Bangladesch

- Aufbau und Entwicklung eines **eigenständigen Profit-Centers**
- Gesamtverantwortung für **Umsatz, Kosten, Deckungsbeitrag und Rentabilität**
- Gewinnung neuer B2B-Kunden sowie strategische Betreuung von Bestandskunden
- Entwicklung und Umsetzung **kundenindividueller Marken- und Kollektionsprogramme**
- Steuerung und Monitoring der Produktion sowie Kundenbetreuung vor Ort in Bangladesch

11/2013 – 06/2017

PROKURIST UND MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG, PM DOB

Knopf Schäfer GmbH | Aschaffenburg

Operations & Führung

- Leitung des Geschäftsbereichs DOB inkl. strategischer Weiterentwicklung
- Verantwortung für Kosten, Umsatz und Deckungsbeiträge
- Führung und Entwicklung von **16 Mitarbeitenden** (Innen-, Außendienst & Design)
- Optimierung von Produktportfolio und Supply Chain

Sales & Key Accounts

- Persönliche Betreuung strategischer Top-Key-Accounts
- Durchführung von Jahresgesprächen inkl. Zielvereinbarungen
- Erfolgreiche Preis- und Konditionsverhandlungen

Produktmanagement & Sourcing

- Kollektionsrahmenplanung und kreative Gesamtverantwortung
- Internationale Beschaffung (Europa & Asien), Lieferantenkonsolidierung
- Verhandlung von Einkaufspreisen und Lieferkonditionen

01/2013 – 10/2013

PROKURIST; NIEDERLASSUNGS- UND VERTRIEBSLEITER D-A-C-H

Butonia-Kahage-Gruppe | Frankfurt am Main

- Leitung der Niederlassung Frankfurt mit **15 Mitarbeitenden**
- Steuerung der Vertriebsaktivitäten im D-A-CH-Raum
- Preis- und Konditionsverhandlungen mit Kunden und Lieferanten
- Strategisches Lieferantenmanagement und Einkaufsreisen (Europa)

08/2008 – 12/2012

VERTRIEBSLEITER DOB

Union Knopf GmbH | Bielefeld

- Planung und Steuerung der Umsatzziele
- Ergebnisverantwortung und Marktanalyse zur Vertriebssteuerung
- Führung eines Vertriebsteams (Außendienst, Handelsvertretung, Innendienst)
- Organisation und Durchführung nationaler und internationaler Messen

05/2007 – 07/2008

HEAD OF BRAND COMMANDER FINEST CLOTHING

KATAG AG | Bielefeld

- Entwicklung und Positionierung der Marke inkl. Markenstrategie
- Verantwortung für Kollektions- und Sortimentsplanung
- Internationales Trendscouting und Wettbewerbsanalyse
- Präsentation der Kollektionen bei Key Accounts

06/2004 – 04/2007

EINKÄUFER HAKA I

KATAG AG | Bielefeld

- Führung der Einkaufsabteilung HAKA I (5 Mitarbeitende)
- Steuerung von NOS-Artikeln, Lagerbeständen und Beschaffungsmärkten
- Präsentation der Kollektionen im Rahmen von Musterungen

08/2000 – 05/2004

ABTEILUNGSLEITER / EINKÄUFER (HOSEN, SPORTSWEAR UND LEDER)

Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf | Frankfurt am Main

- Umsatz- und Budgetverantwortung für mehrere Warengruppen
- KPI-Steuerung (Umsatz, Marge, Lagerumschlag, Rendite)
- Führung von bis zu **20 Mitarbeitenden im Retail-Umfeld**

04/1999 – 07/2000

TRAINEE

Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf /Essen

TÄTIGKEITEN WÄHREND DES STUDIUMS

10/1993 – 03/1999

JUNIOR-TRAINEE

Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf – Dortmund

10/1989 – 09/1993

STUDENTISCHE AUSHILFSKRAFT

Peek & Cloppenburg KG Düsseldorf – Dortmund

AUSBILDUNG

- **Diplom-Kaufmann (BWL)** – Technische Universität Dortmund
- **Industriekaufmann (IHK)** – Bauunternehmung Freundlieb, Dortmund
- **Allgemeine Hochschulreife – Dortmund**

SPRACHEN

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Französisch: Grundkenntnisse

IT-KENNTNISSE

- MS-Office
- ERP/Warenwirtschaft: SAP, AS/400
- LinkedIn, Xing, Facebook, Instagram