

Torsten Schütt



Diplom Kaufmann
Geboren 22.04.1963, Hamburg
verheiratet, 5 Kinder

22393 Hamburg
Röbkestrasse 12

Festnetz 0049 40 696 63 433
Handy 0049 170 947 05 63
schuett.torsten@googlemail.com



allcruitment Consulting GmbH

01.10.2012 bis Heute

Finden ist gut, binden ist besser

Personalentwicklung (PE), ein wichtiges Instrument zur Mitarbeiterbindung Mit den Leistungen, die wir bei allcruitments erbringen, unterstützen wir Unternehmen einerseits dabei, die richtigen Fach- und Führungskräfte zu gewinnen. Andererseits wissen wir, dass es mindestens genauso wichtig ist einmal für das Unternehmen gewonnene und erfolgreiche Mitarbeiter nach Möglichkeit lange an das Unternehmen zu binden.

Geschäftsführender Gesellschafter

Referenzen gern in einem persönlichen - da hier eine Wettbewerbssituation gegeben ist.

<http://www.allcruitment.de>



Onventis GmbH

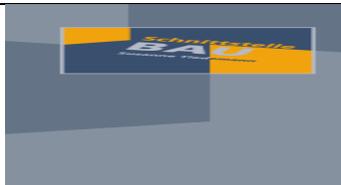
01.04.2012 bis 01.07.2013

ONVENTIS wurde 2000 als einer der ersten Anbieter von on demand Software in Deutschland gegründet. Der Unternehmenssitz ist in Stuttgart. Die innovative Idee, Beschaffungssoftware zentral über das Internet zur Verfügung zu stellen und damit spürbare Investitionskosten für die Unternehmen zu vermeiden, überzeugte auch die SAP AG, die 2000 Gesellschafter des Unternehmens wurde.

Senior Berater (Interim)

Verantwortlich für die Neukundenakquisition auf C- und Einkaufsleiter-Ebene für die Module Ausschreibungen und Auktionen.
Kunden 2012 sind der u.a. Salzgitter Konzern, Weltbildverlag, Ferrostaal, Jungheinrich u.w..

<http://www.onventis.de>



SchnittstelleBau

01.01.2012 bis 31.12.2014

Seit 12 Jahren berät SchnittstelleBau Einkaufsabteilungen bei der Evaluation und Beschaffung von Ausschreibungssoftware und hat sich insbesondere auf die Anbindung kleiner Hand- und Baudienstleister an den elektronischen Beschaffungsprozess des Einkaufs spezialisiert.
Schnittstelle Bau hat sich in den letzten Jahren einen Namen als Experten für Ausschreibungsprozesse mit standardisiertem GAEB-Datenaustausch geschaffen.

Senior Berater (Interim)

Verantwortlich für die Neukundenakquisition auf Einkaufsebene für das Module winGAEB.
Kunden 2012 sind u.a. Flughafen MUC, Flughafen HAM, Bayerischer Rundfunk, MAN München, Berliner Wasserbetrieb u.w..

<http://www.schnittstellebau.de>



SHARK Executive Search

01.04.2011 bis 30.09.2012

SHARK Executive Search ist spezialisiert für die Identifizierung und Beschaffung internationale Führungskräfte für Global Technology / IT, Dienstleistungen, Finance ; Versicherungen, Vertrieb Marketing, Automotive, Neue Energie und Life Science.

SHARK Consultants besitzen spezifisches Branchenwissen von Kunden und Kandidaten.

Senior Client Partner

Verantwortlich bin ich für die Neukundenakquisition in Norddeutschland sowie wie die Branchen bzw. Kundengruppen in DACH Neue Medien, Start Ups, Verlage, Versicherungen, Banken und Druckereien.



newtron AG

01.11.2004 – 31.03.2011

Die newtron AG (www.newtron.net) ist Anbieter einer internetbasierten Handelsplattform für den Mittelstand mit mehr als 150 Mill. € Einkaufsvolumen.

Diese Lösung betreibt newtron entweder selbst oder liefert Software für den Einkauf und Vertrieb der Kunden

Vorstand CSO

Die Führung des Unternehmens im Bereich Sales Marketing und Services (Mitarbeiterführung von 25 Personen).

Kunden 2008 bis 2010 sind u.a. .MAN Konzern, Salzgitter Konzern, Daimler AG, und weitere mehr als 40 Neukunden.

SAM / VP-Sales

01.11.2004 – 31.12.2008

Das Aufgabenfeld beinhaltet die Akquisition von Kunden auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene sowie den Auf- und Ausbau des Account-Managements sowie die Führung des Sales- und Serviceteams.



15.01.2004 – 30.09.2004

Regionalleiter Nord/Ost

Aramark GmbH

Führender Anbieter für Catering und Service Management in Deutschland

Vertrieb des Caterings an namhafte Wirtschaftsunternehmen, Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Sport- und Freizeitstätten, Schulen und Kindergärten.



15.04.2002 – 14.01.2004

Key Account Manager Nord-Ost

trimondo GmbH

trimondo ist eine Tochter der Lufthansa Air Plus und der Deutschen Post AG. Die trimondo GmbH ist der Betreiber eines neutralen, internetbasierten Marktplatzes für indirekte Güter und Dienstleistungen. Der trimondo Marktplatz bildet eine unabhängige Schnittstelle zwischen Unternehmen und ihren Lieferanten.

Das Aufgabenspektrum umfasste neben den gleichen Tätigkeiten wie bei der IPS, die Bereiche Business Development, Vertriebskooperationen im Bereich IT/TK sowie das vertikalen Key Account Management für die Branchen Konsumgüterindustrie und Versicherungen.



01.04.2000 – 31.03.2002

Regionalleiter Nord-Ost

IPS (Integrated Procurement Services) GmbH Lohmar

Die IPS ist ein unabhängiger E-Procurement-Dienstleister für die komplette Beschaffung von C-Materialien über einen elektronischen Marktplatz durch das Medium Internet (www.ips-einkauf.com) bzw. Intranet.

Die Zielsetzung der IPS-Dienstleistung ist die Reduzierung der Prozesskosten, in dem die IPS für seine Kunden den gesamten Beschaffungsprozess via Internet/Intranet übernimmt. Dieses basiert auf eine SAP-Infrastruktur über verschiedenen Schnittstellen zum Marktplatz bis hin zum Aufbau von Portalen.



01.01.1994 – 31.03.2000

Britisch-American-Tabacco Cigarettenfabriken / Hamburg

Key Account Manager

bis 31.12.1996

Die Funktion beinhaltete folgende Aufgabenschwerpunkte:

- * Strategische und operative Betreuung der Key-Accounts Rewe-Zentral AG Köln und Metro AG Düsseldorf
- * Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- * Kontrolle der Umsetzung in Zusammenarbeit mit der Feld-Organisation
- * Budgetverantwortung
- * Leitung und Mitarbeit in strategischen Arbeitsgruppen zur Bearbeitung des LEH
- * Vertriebsplanung und Erarbeitung von Monitoringsystemen

Verkaufsleiter

ab 01.01.1997

Die Aufgabe umfasste die Führung von 10 Mitarbeitern und die Erreichung der Distributions- und Umsatzziele sowie die Betreuung von regionalen Zentralen des LEH (Bsp. EDEKA-Minden).



01.01.1991 - 31.12.1993

König-Brauerei / Duisburg

01.01.1991-31.03.1992 Vertriebs-Trainee-Programm

01.04.1992 -31.12.1993 Gebietsverkaufsleiter Schleswig-Holstein

Ausbildung:	
1969 - 1979	Peter Petersen Gesamtschule Abschluß: Mittlere Reife
1980 - 1983	Wirtschaftsgymnasium City Nord Abschluß: Abitur
1983 - 1985	Zivildienst in der Privatklinik Poppenbüttel in Hamburg
1985 - 1990	Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg Abschluß: Diplom-Kaufmann
Auslandsprojekt British American Tobacco	
01.04.1998 - 31.09.1998	Entwicklung der Vertriebsstrategie für das VK Polen
Praktika	
20.02. - 20.03.1987	Betriebspraktikum bei der Texaco-Vertriebsgesellschaft Grönwoldt in Hamburg
18.08. - 20.09.1988	Betriebspraktikum bei der Colonia-Generalvertretung Gerhard Ivert
26.09. - 04.11.1988	Betriebspraktikum bei der Unilever-Tochter Nordsee in Bremerhaven
Seminare	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunikationstraining I und II - Rhetorik I - Management-Training bei Dr. Hans Sidow - Verhandlungstechniken (Harvard-Konzept, NLP) - Ausbildungslehrgang zum Key-Account-Manager - zweiwöchiges Seminar zum Thema „Internationales strategisches Key-Account Management“ in London
Sprachkenntnisse	<ul style="list-style-type: none"> - Englisch (Level 2,5) - 2-wöchiger Intensivkurs in Stratford/England 1995 - Einzelunterricht seit dem 01.10.1995 - 1- wöchiger Intensivkurs in England 1999