

Fundierte Berufserfahrungen

Markus Preuss – Traminerstrasse 3 – 74357 Bönningheim-Hofen

- Leiter Vertrieb bei HOTMOBIL Deutschland GmbH – Gottmadingen

11/2014 – 31.12.2016

Personalverantwortung: Fachlich und disziplinarisch

Teamgröße: 11-20 Personen

Umsatz-Verantwortung: 10.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

- * Umsatz-, Kosten- und Ergebnisverantwortung für den Bereich Vertrieb
- * Identifikation und Umsetzung von Verbesserungs-, und Optimierungsprozessen
- * Führung und Entwicklung der zugeordneten Mitarbeiter sowie Auswahl neuer Mitarbeiter

Themen und Projekte:

- * Analyse, Koordination und Umsetzung von bereichsübergreifenden Projekten und Sonderthemen in den Bereichen Wärme-, Kälte-, Dampf-, Elektrokessel und Technik.

Erfolge und Auszeichnungen:

- * Sicherung der Marktposition und Mitwirkung bei der Markterschließung sowie Etablierung von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen
- * Gewinnung der neuen OEM Vertriebspartnern

- Leiter Planung - Leiter Verkauf bei HOTMOBIL Deutschland GmbH - Gottmadingen

08/2014 - 10/2014

Personalverantwortung: Fachlich und disziplinarisch

Teamgröße: 11-20 Personen

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

- * Technische Standards mit Abfolgen definieren und Prozesse etablieren
- * Strategische Auswahl der Vorlieferanten mit Einkaufsverhandlungen
- * Führung und Entwicklung der zugeordneten Mitarbeiter sowie Auswahl neuer Mitarbeiter

Themen und Projekte:

- * Vereinheitlichung der Anlagentechnik und Baukomponentenauswahl
- * Umstellung und Vereinheitlichung der Werksnummern auf GTIN

Erfolge und Auszeichnungen:

- * Standardisierung und Etablierung der Spezifikationslisten von Energieanlagen (Wärme, Kälte, Dampf, Elektro)
- * Prozesssicherung bei der Fertigung und Montage (Vorlieferanten), von den mobilen Elektroheizzentralen

Fundierte Berufserfahrungen

Markus Preuss – Traminerstrasse 3 – 74357 Bönningheim-Hofen

- Konstrukteur Maschinenbau (Research & Development) Kroll GmbH - Kirchberg/Murr

03/2011 - 04/2014

Personalverantwortung: Fachliche Führung
Teamgröße: 1-5 Personen

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

- * Verantwortlicher der Baukomponenten Lieferanten und Fremddienstleister
- * Dokumentationsbevollmächtigter
- * Betrieblich Verantwortlicher bei Zulassungen, Norm- und Verbandsarbeit und Dual Use
- * Verantwortliche Person in WHG Fachbetrieben
- * Sicherheitsbeauftragter

Themen und Projekte:

- * Projektleitung für Brenner, mobile Heizgeräte (Öl und Gas), sowie für stationäre Warm-luftherzeuger dezentraler Heiztechnik
- * Projektierung von Heizkesselanlagen

Erfolge und Auszeichnungen:

- * Verbandsarbeit (figawa e.V.) die Norm der ENEC für heiztechnische Anlagen, bei nicht Wohngebäuden, mit etabliert. Mitwirkender Experte in mehreren Arbeitskreisen und Komitees.
- * TÜV Zulassung der Kroll Vollbrennwertkessel und OEM-Produkte, für DE/AT/CH sowie weitere EU Länder.

- Inhaber der Fa. ma.pres in Besigheim und Bönningheim

10/2003 - 03/2011

Personalverantwortung: Fachlich und disziplinarisch
Teamgröße: 1-5 Personen

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

- * Geschäftsführer
- * Industrievertretung für Enertech GmbH – Hemer (vormals Giersch)
- * Industrievertretung für AundS GmbH – Hochdorf
- * Aus-, Weiterbildung von Handwerksbetrieben für Sanitär und Heizungsbau, mit dem Schwerpunkt, Neu-Entwicklung ihrer Marketingstrategien (Guerilla-Marketing, Definition ihrer Eigenmarke – „Mein Bad“, Platzierung bei Printmedien, Kundengesprächs-führung mittels Videoanalysen)

Erfolge und Auszeichnungen:

- * OEM Partner für Enertech gewonnen (Kroll GmbH)
- * Kunden erzielten deutlich bessere Erträge mit ihrer Eigenmarke und Sortendefinition

Fundierte Berufserfahrungen

Markus Preuss – Traminerstrasse 3 – 74357 Bönningheim-Hofen

- 11/2000 - 08/2003 Gebietsverkaufsleiter bei Enertech GmbH - Hemer

Personalverantwortung: Fachliche Führung

Teamgröße: 1-5 Personen

Umsatz-Verantwortung: 3.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

* Vertriebsaußendienstmitarbeiter (dreistufig und zweistufiger Vertrieb)

* Verantwortung von OEM Partnern

* Verantwortung für Handelspartnern

Themen und Projekte:

* Projektierung von heizungstechnischen Anlagen

* Inbetriebnahme und Wartung von Öl- und Gasbrenner und Gas- und Ölbrennwertgeräten

* Technische Einweisungen in Produkte der Heiztechnik

* Praktische Einweisungsschulungen

* Durchführung von Verkaufsseminaren und Hausmessen

* Führung eines Auslieferungslagers

Erfolge und Auszeichnungen:

* Gewinnung mehreren OEM Partnern

- Werksrepräsentant/Verkaufsförderer bei De Dietrich Thermique – Emstetten

06/1993 - 03/2000

Umsatz-Verantwortung: 3.000.000 EUR

Tätigkeiten und Verantwortungsbereiche:

* Werksrepräsentant und Verkaufsförderer für Heizung Technik

* Betreuung der Großhandelspartner

Themen und Projekte:

* Referent für technische Produktthemen, Heizung-, Anlagen-, Steuer- und Regeltechnik

* Seminarleiter für Planer, Handwerker, Hochbauämter bei mehrtägigen Werksbesuchen im Werk Niederbronn und Merzwiller im Elsass (Frankreich)

Erfolge und Auszeichnungen:

* Gewinnung von mehreren Großhandelspartnern im dreistufigem Vertrieb

* Sehr gute Umsatzentwicklung, welches dazu führte, dass mein Gebiet in drei Gebiete aufgeteilt wurde, und neue Mitarbeiter eingestellt werden konnten.