

## Hans-Martin Vogt

Nach (und während) dem Studium der Betriebswirtschaft (Handelsmarketing) in Karlsruhe insgesamt 6 Jahre Erfahrung im Beratungsgeschäft, davon über 2 Jahre als Interimsmanager mit P & L Verantwortung. Schwerpunkte der Beratung: Strategische Unternehmensführung und Marketing- und Organisationsentwicklung in inhabergeführten KMU's.

Danach mehrere Jahre leitende Vertriebs-, Kundenservice und Marketingaufgaben bei einem der größten internationalisierten Handelsunternehmen.

Geschäftsführer, später Vorstand, Marketing/Vertrieb/Einkauf in einem Ecommerce-Unternehmen im industriellen B2B Umfeld.

Geschäftsführer Verkauf/Personal/Revision, internationales Retail Business, mit über 700 Filialen und mehreren tausend Mitarbeitern.

Zuletzt Geschäftsbereichsleiter Vertrieb Deutschland beim weltweit größten Logistiker mit Umsatzverantwortung > 1,0 Mrd. €.

Solide Ausbildung, gesunder Menschenverstand, schnelle Auffassungsgabe, auf den Punkt kommende Analyse und praktisches Erleben und Gestalten in anspruchsvollsten Führungspositionen.



Umfangreiche Erfahrungen in Konzernstrukturen, inhabergeführten Unternehmen, Start Up's und in der Selbstständigkeit.

Ergebnisorientierter, pragmatischer und systematischer Arbeiter mit hoher sozialer Kompetenz auch in schwierigen Situationen.

Signifikante Erfahrungen und Kenntnisse aus komplexen prozessorientierten Restrukturierungsprojekten, Aufbau- und Neupositionierungssituationen sowie Business Development und Reengineering, Führung und Optimierung komplexer dezentraler Organisationen und Führungskräftebewertung und -entwicklung.

Lehraufträge für Handelsmarketing und Business Coaching an der Dualen Hochschule (State University) Karlsruhe.