



DR. MARTIN KOCHON

Lebenslauf

Meineckestrasse 16c – D – 40474 Düsseldorf
E-Mail: m.kochon@b2ktrading.de
Mobil: 0049 – 171 – 62 62 838

Projektübersicht Interim Management:

1. Interim Manager/Berater Key Account Management

- a. Unternehmen: SSB AG
- b. Bereich: ÖPNV
- c. Ort: Stuttgart
- d. Dauer: 6 Monate (06/23-12/23)
- e. Schwerpunkt: Vertriebsprozessoptimierung, strategische Neuausrichtung des Key Account Managements, Erstellung eines KAM-Prozeßhandbuchs

2. Interim Manager Key Account Management

- a. Unternehmen: FrieslandCampina
- b. Bereich: Molkerei/FMCG
- c. Ort: Düsseldorf
- d. Dauer: 5 Monate (02/23-06/23)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Kaufland und Edeka

3. Interim Manager Key Account Management

- a. Unternehmen: Essity GmbH
- b. Bereich: Papier/FMCG
- c. Ort: Mannheim
- d. Dauer: 15 Monate (09/21-12/22)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Rossmann und Edeka

Was sind meine Alleinstellungsmerkmale?

Meine Stärken liegen in den Bereichen Vertrieb und Marketing, operativ wie auch strategisch und werden durch Erfahrungen und Einsätze im Bereich des strategischen und operativen Beschaffungsmanagements ergänzt. Seit über 20 Jahren befasse ich mich mit dem Vertriebsaufbau und -ausbau sowie auch Marketingstrategien und Einkaufsthemen. Ich bin fokussiert, performanceorientiert, ein Teamplayer, kann aber auch für mich alleine große Herausforderungen erfolgreich lösen, setze unternehmerisches Denken jeden Tag erfolgreich um, kann strukturelle Probleme gut darstellen und lösen, bin sehr flexibel und kann mich sehr schnell beim Kunden in die Problemsituation rein-denken. Dabei helfen mir meine Konzernenerfahrungen im Bereich LEH und FMCG, meine Beratungserfahrung innerhalb des strategischen Einkaufs sowie auch meine Tätigkeit als Geschäftsführer und Gesellschafter meiner Firmen. Sportlicher und unternehmerischer Ehrgeiz sowie eine transparente und freundliche Kommunikation runden mein Profil ab.

Zur Person

*** 06.06.1974 in Hindenburg/Oberschlesien
verheiratet, 3 Kinder**

Beruflicher Werdegang

06/2023 – 12/2023

Interim Manager/Berater

**Projekt: SSB AG, Stuttgart
Key Account Management/Prozessoptimierung**

Folgende Schwerpunkte:

- Unterstützung des KAM Teams bei operativen Tätigkeiten sowie strategischen Kernfragen im Bereich des ÖPNV / Mobilität
- Großkundenbetreuung
- Vertriebs- und Marketingexpertise
- Prozessoptimierung des gesamten KAM-Bereichs
- Erstellung eines KAM-Prozesshandbuchs
- übergreifende Schnittstellenthemen mit allen Fachbereichen
- Bearbeitung von strategischen Neukundenanfragen
- Analysen, Auswertungen, Bestandsaufnahmen, Optimierungsvorschläge

02/2023 – 06/2023

Interim Manager

**Projekt: Friesland/Campina, Düsseldorf
Nationaler Key Account Manager für die Edeka-Gruppe sowie Kaufland**

Folgende Schwerpunkte:

- Branche: FMCG
- Nationale Verantwortung
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitions-Rahmens
- Abwicklung und Übergabe des Teilportfolios Landliebe, Südmilch sowie Tuffi im Rahmen des Verkaufs an die Unternehmensgruppe T. Müller
- Sortimentsplanung- und Optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management
- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance,

- Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren
- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen
- Bearbeitung von internationalen Anfragen

09/2021 – 12/2022

Interim Manager

Projekt: Essity AG / Nationaler Key Account Manager für die Kunden Rossmann, Edeka, Budni und Handelshof

Folgenden Schwerpunkte:

- Branche: Hygienepapier und Körperpflege
- Nationale Verantwortung des Kunden Rossmann
- Begleitung RTG-Integration Rossmann
- Betreuung der Edeka-Regionen Minden, Rhein-Ruhr, Nord, Budni, Handelshof sowie Stroetmann
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitionsrahmens
- Sortimentsplanung- und Optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management
- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance, Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren
- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen
- Bearbeitung von internationalen Anfragen

01/2012 – heute

Turbo Clean Technology GmbH, Meerbusch

Chief Sales Officer und Gesellschafter mit folgenden Schwerpunkten:

- Produkt- und Strategieentwicklung unseres Gesamtkonzeptes Turbo Clean (www.turbo-clean24.de)
- Weltweiter Vertriebs- und Marketingaufbau mit dem größten Partner McDonald's und aller nationaler TOP 10 Systemgastronomiekunden
- Lieferantenführung und Jahresgespräche
- Strategie und Umsetzung Dachmarkenkonzept Witzigmann im gesamten deutschen LEH, Discount- sowie Drogeriekunden.

09/2011 – heute

B2K Trading GmbH, Düsseldorf

Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer mit folgenden Schwerpunkten:

- Beratung nationaler sowie internationaler Kunden in den Bereichen Vertriebsaufbau und –ausbau sowie Distribution
- Abdeckung der gesamten Bandbreite, von der strategischen relevanten Konzeption bis hin zum operativen Vertrieb
- Fokus im deutschen LEH, Discount- sowie Droge-riekunden, Österreich, Schweiz und Asien
- Branchen: Lebensmittel (Konfitüren, Süßwaren, Molkerei – Hochland und MMW), FMCG, Kosmetik, Luxusgüter, Hygiene, Reinigung, ÖPNV, Systemgastronomie McDonald's, Burger King etc.
- Integrative Kompetenz als Treiber für flexible, schnelle und individuelle Managementlösungen
- Handelsunternehmen für Kunden mit schwervermarktbareren Warenüberhängen auf internationaler Ebene.

02/2010 – 08/2011

Active International GmbH, Düsseldorf

Sales Director mit folgenden Schwerpunkten:

- Direkte Berichterstattung an die Geschäfts-führung
- Vertragsverhandlungen und -abschluss
- Präsentationen des Geschäftsmodells Corporate Trading auf Geschäftsführer- und Vorstandsebene
- Key Account Management auf branchenübergreifender Ebene.

11/2005 – 01/2010

L'ORÉAL Deutschland GmbH, Düsseldorf

Nationaler Key Account Manager mit folgenden Schwerpunkten:

- Projektleiter bei der Marke L'Oréal Paris für die Edeka Gruppe sowie den Discountbereich
- Fachliche Verantwortung und Weisung an den Außendienst
- Verhandlung von Jahresgesprächen
- Verhandlung von Aktionen, Listungen und Category-Maßnahmen
- volle nationale Umsatz-/und Budgetverantwortung (120 Mio. €).

06/2004 – 10/2005

Europcar Autovermietung GmbH, Düsseldorf

Assistant Account Manager mit folgenden Schwerpunkten:

- Direkte Kundenbetreuung am Point of Sale
- Strategische Unterstützung der Area Managerin durch Optimierung der Vertriebs- und Verkaufsprozesse
- Durchführung von Kundenzufriedenheitsanalysen und Wettbewerbsanalysen.

04/2002 – 03/2004

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Consultant und Teilprojektleiter/Teamleiter mit folgenden Schwerpunkten:

- Strategische und operative Beschaffungsoptimierung
- Begleitete Projekte in folgenden Branchen:
 - Telekommunikationsdienstleistungen
 - Futtermittelindustrie
 - Stahlhandel
 - Energieversorgung
 - Gesundheitstechnologie

Promotion

02/2004 – 12/2007

Wirtschaftsuniversität Krakau, Polen

Bereich: Logistik/Beschaffung

Thema: „Bedeutung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien für ein Strategisches Beschaffungsmanagement“

Abschluss: Dr. rer. oec.

Veröffentlichungen:

- Strategische Bedeutung des Beschaffungsmanagements innerhalb des Unternehmens (Wirtschaftsuniversität Krakau, 2005),
- International Management within the globalization process (Wirtschaftsuniversität Krakau, 2005),
- Osteuropatag des BME am 30.09.2004 in Kooperation und bei der IHK Frankfurt (BME, rmr-Zeitung, Ausgabe 68, Februar 2005).

Hochschulstudium

10/1996 - 11/2001

Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

Schwerpunkte: **Marketing** (Note: 2,0),
Internationales Markt Management (Note: 2,3)
Abschluss: Diplom-Kaufmann im 9. Fachsemester

01/2000 - 03/2000

Diplomarbeit

Schwerpunkt: **Marketing** (Prof. Backhaus)
Thema: „Internet-basierter Teleservice - eine beispielgestützte Analyse“

Stipendium/Auslandsstudium

02/1999 - 06/1999

**School of Economics and Management
Lund University/Sweden - Partneruniversität**

Schwerpunkte: Brand Management, International Marketing, Management Consulting

Auslandspraktika

04/2000 - 08/2000

Siemens Medical Systems, Inc., Iselin/NJ, USA
Bereich Finance/Controlling

08/1999 - 10/1999

**ARAMARK Corporation/Catering Services,
Headquarters Philadelphia, PA, USA**
Bereich Marketing/Assistent Marketingvorstand

Praktika

03/1998 - 04/1998

SMS Schloemann-Siemag AG, Düsseldorf
Bereich Cash Management

08/1998 - 09/1998

Siemens AG, ZN Düsseldorf
Bereich Vertrieb Kommunikationssysteme
und -netze, Regionalvertrieb

08/1997 - 09/1997

Siemens AG, ZN Düsseldorf
Bereich Vertrieb Kommunikationssysteme
und -netze, Regionalvertrieb

Schulbildung

08/1985 - 06/1995

Städtisches Gymnasium Gerresheim, Düsseldorf

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

08/1991 - 07/1992

Auslandsaufenthalt - Schüleraustausch

USA - Aufenthalt in Santa Rosa, Kalifornien

Schule: Montgomery High School Santa Rosa

Abschluss: Senior Graduation/Honorary Diploma

09/1981 - 06/1985

Grundschule

Carl-Sonnenschein-Schule, Städtische Katholische
Grundschule, Düsseldorf

Bundeswehrdienst

07/1995 - 04/1996

Wehrdienst

5. Pionierbataillon 320 Lahnstein/Koblenz

Besondere Kenntnisse

Fremdsprachen

- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift,
- Französischgrundkenntnisse,
- Spanischgrundkenntnisse,
- Polnischgrundkenntnisse.

EDV

- Excel (sehr gut),
- PowerPoint (sehr gut),
- Word (sehr gut),
- SAP (gut).

Sonstige Interessen

Fußball, Skilaufen, Joggen, Kampfsport, Fitness,
Lesen, Reisen

Düsseldorf, im März 2024

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'M. Kochon', written in a cursive style.

Dr. Martin Kochon