



DR. MARTIN KOCHON

Lebenslauf

Meineckestrasse 16c – D – 40474 Düsseldorf

E-Mail: m.kochon@b2ktrading.de

Mobil: 0049 – 171 – 62 62 838

Homepage: www.b2ktrading.de

Projektübersicht Interim Management:

1. Interim CSO

- a. Unternehmen: **Geras24 GmbH**
- b. Bereich: Digitale Datenplattform/Start-up
- c. Ort: Düsseldorf
- d. Dauer: laufend (10/25 – heute)
- e. Schwerpunkt: Strategischer und operativer Vertriebsaufbau, Neukundengewinnung und Ausbau bestehender strategischer Partnerschaften, Strategische Planung 5-Jahresplan und weitere strategische Entwicklungen und Meilensteine

2. Nationaler Interim Key Account Manager

- a. Unternehmen: **endori GmbH**
- b. Bereich: FMCG/Food
- c. Ort: Düsseldorf/Bamberg
- d. Dauer: laufend (01/25 – 10/25)
- e. Schwerpunkt: LEH, Strategischer Vertrieb und Reorganisation, Key Account Management, Nationale Betreuung und Weiterentwicklung der Kunden Edeka sowie Industriekunden, enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung sowie Produktentwicklung, Marketing und Einkauf.

3. Internationaler Interim Key Account Manager

- a. Unternehmen: **Bonduelle / BDG GmbH**
- b. Bereich: FMCG/Food
- c. Ort: Düsseldorf/Reutlingen
- d. Dauer: 5 Monate (09/24 - 01/25)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, nationale und internationale Betreuung und Weiterentwicklung der Kunden Kaufland und Rewe sowie int. Verhandlungen mit Eurelec und EMD/Agcore, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing, Vertriebsdirektion sowie Unternehmensführung, strategische Vertrieboptimierung

4. Nationaler Interim Key Account Manager

- a. Unternehmen: **sebamed / Sebapharma GmbH**
- b. Bereich: FMCG/Kosmetik & Personal Care
- c. Ort: Bad Salzig/Düsseldorf
- d. Dauer: 7 Monate (04/24 - 11/24)
- e. Schwerpunkt: LEH, Nationale Betreuung und Weiterentwicklung der Kunden Rossmann, RTG, Rewe und Metro, enge Zusammenarbeit mit Managementboard und Unternehmensinhaber

5. Strategischer Interim Berater / Vertriebsprozeßoptimierung

- a. Unternehmen: **SSB AG**
- b. Bereich: ÖPNV
- c. Ort: Stuttgart/Düsseldorf
- d. Dauer: 6 Monate (06/23 - 12/23)
- e. Schwerpunkt: Vertriebsprozessoptimierung, Einführung Deutschlandticket, strategische Neuausrichtung des Key Account Managements, Erstellung eines KAM-Prozeßhandbuchs, direkter Bericht an den Vorstand, strategische Vertriebsreorganisation

6. Nationaler Interim Key Account Manager

- a. Unternehmen: **FrieslandCampina**
- b. Bereich: FMCG/Molkereiprodukte
- c. Ort: Düsseldorf
- d. Dauer: 5 Monate (02/23 - 06/23)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Kaufland und Edeka, Begleitung des Teilunternehmensverkaufs an die Theo Müller Gruppe, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing sowie Unternehmensleitung und internationales Headquarter

7. Nationaler Interim Key Account Manager

- a. Unternehmen: **Essity GmbH**
- b. Bereich: FMCG/Hygiene, Papier, Home Care
- c. Ort: Mannheim/Düsseldorf
- d. Dauer: 15 Monate (09/21 - 12/22)
- e. Schwerpunkt: LEH, strategische Vertriebsentwicklung, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Rossmann und Edeka, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing, Vertriebsführung sowie Europachef

Verlebene Awards: Interim Manager des Jahres 2024 verliehen durch den AIMP

Partnerschaften: Executive Partner bei mysolity, Partner bei Global Solutions

Gesellschafter: Turbo Clean Technology GmbH, B2K Trading GmbH

Zur Person

*** 06.06.1974 in Hindenburg/Oberschlesien
getrennt lebend, 3 Kinder**

Beruflicher Werdegang

09/2021 – heute

Interim Management sowie strategische Vertriebsberatung, Reorganisation und Key Account Management – Projekte siehe Projektübersicht

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
- Strategische Vertriebsreorganisation
- 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:

- Interim Management im Bereich Vertrieb und strategische Vertriebsreorganisation
- Beratung nationaler sowie internationaler Kunden in den Bereichen Vertriebsaufbau, –ausbau sowie -reorganisation
- Abdeckung der gesamten Bandbreite, von der strategischen relevanten Konzeption bis hin zum operativen Vertrieb und Reorganisation
- Fokus im deutschen LEH, Discount- sowie Drogeriekunden im DACH-Raum
- Branchen: Lebensmittel (Konfitüren, Süßwaren, Molkerei – Hochland und MMW), FMCG, Food, Non-Food, Kosmetik, Luxusgüter, Hygiene, Reinigung, ÖPNV, Systemgastronomie (McDonald's, Burger King etc.).

02/2010 – 08/2011

Active International GmbH, Düsseldorf

Sales Director mit folgenden Schwerpunkten:

- Direkte Berichterstattung an die Geschäftsführung
- Vertragsverhandlungen und -abschluss
- Präsentationen des Geschäftsmodells Corporate Trading auf 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, Shopper Marketing
- 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:

- Strateg. 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, Internationales Markt Management**

Abschluss: Diplom-Kaufmann im 9. Fachsemester

Stipendium/Auslandsstudium

02/1999 - 06/1999

School of Economics and Management

Lund University/Sweden – Partneruniversität

Schwerpunkte: Brand Management, Internationales Marketing, Management Consulting

Sonstige Interessen

Fußball, Skilaufen, Joggen, Fitness, Lesen, Reisen

Düsseldorf, im Oktober 2025



Dr. Martin Kochon