

Christoph Schreven

Sales Manager | Führungskraft

☎ + 49 171 6557422 | ✉ c.schreven@t-online.de
Rössener Ring 95, 52457 Aldenhoven | LinkedIn-Profil
∞ 07.04.1979



Kurzprofil

Ergebnisorientierter Sales- & Einkaufsprofi mit über 20 Jahren Führungserfahrung im industriellen Mittelstand. Spezialisiert auf Geschäftsentwicklung, strategischen Einkauf, operative Prozessoptimierung und den Auf- und Ausbau internationaler Vertriebsstrukturen. Unternehmerisch geprägt, verhandlungssicher, mit hoher technischer Auffassungsgabe und strukturierter Umsetzungskompetenz.

Kernkompetenzen

- B2B-Vertrieb & Kundenentwicklung
- Strategischer Einkauf & Sourcing
- Teamaufbau & Führung (bis 40 MA)
- Marktanalyse & Business Development
- ISO 9001 / 14001 Managementsysteme
- DACH, Benelux, Skandinavien – internationale Sales-Erfahrung

Ich stehe für

- Weiterentwicklung konsequent und nachhaltig
- Qualifizierte Zusammenarbeit
- Strukturiertes Denken & Handeln
- Kreativität & neue Möglichkeiten
- Professionelle Teamführung mit situativem Führungsstil
- Konsequente und organische Unternehmensentwicklung

Christoph Schreven

Sales Manager | Führungskraft

☎ + 49 171 6557422 | ✉ c.schreven@t-online.de
Rössener Ring 95, 52457 Aldenhoven | LinkedIn-Profil

Berufserfahrung

02.26 – heute

LiLaLu GmbH

Betriebsleiter

- Führung und Entwicklung eines 8 köpfigen Teams
- QS für die importierten Artikel
- KVP für die etablierten Prozesse
- Projektleitung Switch von ERP System Lexware zu JTL

08.25 – 02.26

Sabbatical

Projekt Eigenheim

04.24 – 07.25

Globos Luftballon GmbH

Handelsvertreter

- Übernahme der strategischen Produktverantwortung.
- Der Fokus liegt auf dem Portfolioausbau und internationaler Geschäftsentwicklung im Bereich Luftballons, Murmeln und artverwandter Produkte für den Party Bereich

01.24 – 03.24

VDV Benefit GmbH, Hattingen

Head of Purchasing (Beratermandat)

- Optimierung der Einkaufskonditionen und Lieferketten
- Weiterentwicklung des Einkauf Teams
- Technische Beratung der Geschäftsführung
- Führung vierköpfiges Team
- Koordination der See, Frachtcontainer und das Stückgut Import via Luftfracht
- Auditierung von Produkt stecken und so sind auf Fachmessen

01.22 – 12.23

Passatgummi Schreven GmbH & Co. KG

Beratung der GF (Head of Sales) bei der Passatgummi (Beratermandat)

- Projektleitung, Finanzen, Verwaltung
- Steuerung Einkauf, Logistik, Vertrieb, HR, Marketing und Finance

01.01 – 12.21

Passatgummi Schreven GmbH & Co. KG

Gesamtverantwortlicher Geschäftsführer

- Strategischer und operativer Gesamtverantwortlicher für Einkauf, Vertrieb, Logistik, Produktion, HR und Finanzen in einem wachstumsstarken Industrieunternehmen
- Aufbau und Führung eines funktionsübergreifenden Teams von 15 auf 42 Mitarbeitende
- Steigerung des Unternehmensumsatzes von 1 Mio. € auf 5 Mio. € bei stabiler EBIT-Rendite von Ø 13 %
- Implementierung und Zertifizierung von ISO 9001 (Qualitätsmanagement) und ISO 14001 (Umweltmanagement)
- Entwicklung internationaler Lieferantennetzwerke (Europa / Asien), Durchführung von Audits und Vertragsverhandlungen
- Erschließung neuer Märkte in der DACH-Region, Benelux und Skandinavien durch systematischen Vertriebsausbau
- Erfolgreiche Nachfolgeregelung durch Überführung des Unternehmens an einen neuen Gesellschafter im Rahmen eines geordneten Übergabeprozesses

Christoph Schreven

Sales Manager | Führungskraft

☎ + 49 171 6557422 | ✉ c.schreven@t-online.de
Rössener Ring 95, 52457 Aldenhoven | LinkedIn-Profil

Ausbildung

08/1998 – 01/2001

Groß- und Außenhandelskaufmann
Auto Thüllen Aachen GmbH & Co. KG

Sprachen

Deutsch Muttersprache
Englisch verhandlungssicher

Berufliche Weiterbildungen

2024 Bachelor Professional of Business (CCI)
2019 Gefahrgutschulung
2005 Fachkraft für Arbeitssicherheit
2004 Ausbilder (ADA)