



MICHAEL ZAK
Dipl.-Betriebswirt

Bahlenstraße 183
40589 Düsseldorf

T +49 211 71 54 04
M +49 176 831 565 34

zak.michael@gmx.de
www.michaelzak.de

BEWERBUNG

CURRICULUM VITAE

PERSÖNLICHE DATEN

Geboren am 04.05.1974 in Düsseldorf, deutsch, ledig

BERUFLICHER WERDEGANG

12/2021 – heute	Technischer Kundenbetreuer in dem Call-Center Concentrix für einen namhaften internationalen Technikkonzern für die DACH Region in deutscher und englischer Sprache im B2C und B2B Sektor
09/2020 – 12/2021	Diverse Nebenjobs während der Pandemie z.B. als Auslieferungsfahrer
06/2020 – 08/2020	Technischer Vertriebsmitarbeiter in einer Gießerei VS GmbH & Co. KG Tätigkeitsbereich: • Technischer Vertrieb im Bereich der Baubranche, Sicherheitsbranche, Automobilbranche
05/2019 – 09/2019	Sales Manager bei der Seika Sangyo GmbH, Düsseldorf Tätigkeitsbereich: • Technischer Vertrieb von Kaltformpressmaschinen und Stanzbiegemaschinen • Besuchsplanung, Kundenbesuche, Kundenakquise • Kommunikation mit den Vertriebspartnern in Japan in englischer Sprache • Eigenständige Erstellung eines strategischen Aktionsplans für weitere vertriebliche Maßnahmen • Besuch der Messe MFTokyo in Tokyo, Japan
08/2015 – 12/2018	Selbständiger Immobilienmakler bei Politis Sakis Real Estate, Thessaloniki (GR) Tätigkeitsbereich: • Verkauf und Vermietung von Immobilien, insbesondere für ausländische Kunden • Suche von Immobilien/Kunden (Akquise) • Kundenbindung durch Instandhaltung von Immobilien durch Betreuungsaufgaben (z.B. Vermittlung von Handwerkern) • Schlichtung von Vermieter/Mieterproblemen • Vertragsgestaltung • Betreuung der Homepage in englischer Sprache
06/2007 – 07/2015	Technischer Vertriebler bei der Bögra Technologie GmbH, Solingen
01/2014 – 07/2015	Vertriebsleiter der Exportabteilung / Export Manager Tätigkeitsbereich: • Leitung der Exportabteilung mit Personalverantwortung (fachlich und disziplinarisch) • Unterschriftsberechtigt i.V. bis 250 TSD Euro, Umsatzverantwortlich für 5 Mio. EURO • Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern zur Komplementierung des unternehmens-eigenen Produktprogramms (gerollte Bimetall-Lagerungen aus Indien und China) • Erstellen von Umsatzreportings, Umsatzplanungen und Besuchsplanungen • Eigenständige Planung, Gestaltung und Durchführung von Vertriebsaktivitäten (inkl. Marktbeobachtung); operative und strategische Planung in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung • Gebietsverantwortlich für die Regionen in Europa, Russland und Südafrika, z.B. Großbritannien, Italien, Frankreich, Skandinavien, Schweiz, Österreich, Polen, Osteuropa, teilweise in Zusammenarbeit mit Handelsvertretern vor Ort • Eigenständiges und -verantwortliches Aushandeln von Verträgen (inkl. Rahmenvereinbarungen) • Betreuung und Weiterentwicklung des vorhandenen Kundenstamms und Gewinnung neuer Kunden sowohl im Innendienst als auch im Außendienst • Rege Reisetätigkeit in den relevanten Ländern/ Märkten (ca. 25 – 30% der Arbeitszeit)

01/2011 – 12/2013

Area Sales Manager Export und Co-Leitung Marketing**Tätigkeitsbereich:**

- Zusätzlich zu den Vertriebsaktivitäten Marketingaktivitäten als leitender Angestellter ohne Personalverantwortung in Zusammenarbeit mit dem Leiter der Abteilung Personal/Marketing/Recht
- Vor- und Nachbereitung von Mailingaktionen und Messebesuchen, insbesondere der Engine Expo Stuttgart
- Entwicklung, Einführung und Bekanntmachung des Produktgruppenlogos „BÖGRA GREEN SERIES“ (für bleifreie Produkte)
- Aktualisierung der Homepage
- Einführung eines Newsletters für interne Infos; Herstellung einer Lieferantenselbstauskunft
- Erstellung eines E-Mail-Verteilers zur Info an die Kunden an der Teilnahme von Messen

06/2007 – 12/2013

Area Sales Manager Export**Tätigkeitsbereich:**

- Technischer Vertrieb mit Länderverantwortung in einem Gießereibetrieb (Strangguss und Formguss) von NE-Metallen (Kupfer/Messing/Bronze) mit angeschlossener Produktionsbearbeitung
- Gleitlager/ Buchsen (z.B. Pleuelbuchsen) für die Automobilindustrie (z.B. Volkswagen-Gruppe, Volvo Cars, DAF Trucks), die Elektroindustrie (z.B. Siemens, General Electric), die Baumaschinenindustrie (z.B. Liebherr), den Anlagen- und Apparatebau
- Angebotserstellung und Preiskalkulation auf Grundlage der Einstandskosten (deckungsbeitragsorientiert) unter Einsatz von kaufmännischen Kalkulationen und Angebotsverfolgung bis zur Auftragsvergabe bzw. Projektsteuerung bis zur Serienfreigabe
- Sonderanfertigungen für Kunden nach technischen Zeichnungen; Technische und kaufmännische Projektbetreuung in Abstimmung mit hausinternen Spezialisten (Produktentwicklung, Arbeitsvorbereitung/Produktion, Einkauf, Qualität)
- Operative Kundenakquise- und Betreuung
- Unterschriftsberechtigt i.A. bis 25 TSD Euro
- Rege Reisetätigkeit in den relevanten Ländern/ Märkten (ca. 30 – 40% der Arbeitszeit)
- Gesamtverantwortung aller Produktgruppen
- Umsetzung der jährlichen Vorgaben für Umsatz- und Budgetziele im Vertriebsgebiet
- Teilnahme an Messebesuchen

10/2006 – 03/2007

Vertriebsassistent Projekte Vertrieb bei Kyocera Mita Deutschland GmbH, Meerbusch**Tätigkeitsbereich:**

- Unterstützung der Regionalverkaufsleiter/innen und Bereichsverkaufsleiter/innen
- Koordination von internationalen Projekten (vorwiegend Japan und die Niederlande)
- Betreuung des zugeteilten Vertriebsgebietes, einschließlich Kundenberatung und Verkaufsunterstützung
- Pflege der Kundendaten, Überwachung von Verträgen und individuellen Vereinbarungen
- Administrative Abwicklung spezieller Vertriebs- und Produktaktionen

05/2005 – 09/2006

Deutsches Rotes Kreuz, Kreisverband Düsseldorf e.V., Düsseldorf

12/2005 – 09/2006

Projektleiter Einkauf/ Reorganisation**Tätigkeitsbereich:**

- Zentrale Organisation des Einkaufs
- Berichterstattung an die Geschäftsführung
- Einholen und Vergleichen von Angeboten
- Führen von Verhandlungsgesprächen
- Einführung neuer Arbeitsabläufe zur Bestellabwicklung und Erstellung von Dienstanweisungen zur Regelung des Bestellwesens
- Lieferantenbewertung und –auswahl, Lieferverträge und Lieferantenverhandlung, Lieferantenentwicklung und -kontrolle
- Aufbau der Partner- und Lieferantenstruktur mit diversen Zulieferern
- Aufbau und Einführung eines Warenwirtschaftssystems mit Onlineanbindung von externen

	Fertigungs- und Logistikdienstleistern • Schließen von Organisationslücken im Bereich Einkauf nach Vorschlägen einer extern beauftragten Innenrevision • Zentralisierung der Bestellvorgänge • Sicherstellung einer ordentlichen Rechnungsprüfung • Koordination der Unterschriftenregelungen in Absprache mit der Geschäftsführung
05/2005 – 11/2005	Projektleiter Marketing und Kommunikation Tätigkeitsbereich: • Konzeption und Planung eines Service Centers, im Einzelnen: • Erstellung eines Call Center Konzeptes, Einrichtung eines Ticketsystems, Ausbau der zentralen Telefonanlage, Kosten- und Zeitplan für die Umsetzung • Umsetzung des Konzeptes, im Einzelnen: • Koordinierung aller beteiligten Abteilungen und Mitarbeiter (EDV, Controlling, Vertrieb, Einsatzleitzentrale, Beratungsstellen, Telefonzentralen, Heimleitungen) • Eigenverantwortliches Führen von Verhandlungsgesprächen mit externen Unternehmen zwecks Aufschaltung auf das neue Service Center • Personalsuche und Personalauswahl • Umstrukturierung der Einsatzleitzentrale, im Einzelnen: • Zusammenlegung der Einsatzleitzentrale und des Service Centers (Synergieeffekt) • Koordinierung des Umbaus der Einsatzleitzentrale in zwei getrennte Abteilungen • Einführung neuer Arbeitsabläufe, Festlegung neuer Verantwortlichkeiten der Mitarbeiter
08/2004 – 10/2004	Projektleiter Marketing bei der Stiftung Museum Insel Hombroich, Neuss Tätigkeitsbereich: • Teamleitung und Projektkoordination • Erstellung eines Verkaufskonzeptes für das Museums-Eventmarketing • Umsetzung des Konzeptes für die Gebäudevermietung • Einrichtung einer MS Access Kundendatenbank • Aufbau von Kontakten zu Eventagenturen
12/2003 – 07/2004	European Marketing Services Assistant bei Henkel-Ecolab European Headquarters, Düsseldorf Tätigkeitsbereich: • Koordinierung und Prüfung des europaweiten Labelings/Produktetikettierung (über 25 europäische Staaten) für die Divisionen Institutional, Food & Beverage und Textile Care • Unterstützung des europäischen Produktmanagements bei strategischen und operativen Entscheidungen hinsichtlich Corporate Identity und Gesetzgebung • Schnittstellenfunktion bei Werbeagenturen und Druckereien
10/2003 – 01/2004	Tutor am Lehrstuhl für Marketing an der Fachhochschule Düsseldorf
07/2003 – 11/2003	Praktikant im Innovationsmanagement bei der Stadtwerke Düsseldorf AG, Düsseldorf, Abteilung „Konzernstrategie und Risikomanagement“
Sommersemester 2002	Marktforschungspraktikum bei der ICN Management Consulting in Zusammenarbeit mit der FH-Düsseldorf im Rahmen eines Oberseminars des Schwerpunktfaches Marketing
02/2002 – 05/2002	Auslandspraktikum in den Abteilungen Marketing und Vertrieb bei dem Unternehmen Tuboplast in Manfredonia / Italien

AKADEMISCHER, BERUFSAUSBILDENDER UND SCHULISCHER BILDUNGSWEG

Studium

09/1997 – 07/2003

Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Fachhochschule Düsseldorf

Studienabschluss: Dipl.-Betriebswirt

- Studienschwerpunkt: 1. Marketing, 2. Kommunikation
- Thema der empirischen Diplomarbeit: „Das Finden und Binden von Firmenkunden im Automobilhandel“

Berufsausbildung

08/1994 – 07/1997

Ausbildung zum Bankkaufmann (IHK) bei der Stadt-Sparkasse Langenfeld/ Rhld.

Schulbildung

08/1987 – 06/1994

Schloss-Gymnasium-Benrath, Düsseldorf / Schulabschluss: Abitur

- Leistungskurse: Deutsch und Englisch
- 3. und 4. Abiturfach: Mathematik und Geschichte

WEITERBILDUNG, ENGAGEMENT UND SONSTIGE KENNTNISSE

Weiterbildung

04/2020 – 06/2020

Comcave College „Modulare Qualifizierung für Kaufleute“, Lernfeld „ERP-Spezialist: 5. Controlling“

03/2019 – 04/2019

Comcave College „Modulare Qualifizierung für Kaufleute“, Lernfeld „Spezielle Verkaufsförderung und Marketing“

10/2008 – 02/2009

Technik für Kaufleute: Zertifikatslehrgang der Technischen Akademie Wuppertal (TAW)
Umfang: 122 Unterrichtsstunden, davon 6 Stunden schriftliche Zertifikatsprüfung

Ehrenamt

Arbeitsgruppenleiter: Initiator und Leiter einer Arbeitsgruppe für das Fach Wirtschaftsprivatrecht an der Fachhochschule Düsseldorf

Sprachkenntnisse

Deutsch	Muttersprache
Griechisch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungssicher
Französisch	Schulniveau

Computerkenntnisse

Microsoft Windows, Microsoft Office, Navision, Lotus Notes

Führerscheine

Klasse 3, Gabelstaplerführerschein (Dekra)

Hobbys

Gesellschaftsspiele, Fahrradfahren, Griechenlandreisen, Freunde treffen, Serien schauen

Düsseldorf, 6. Februar 2022


Michael Zak