

Lebenslauf

Persönliche Daten

Name Joachim Meyn
Anschrift Odenwaldstraße 37
64319 Pfungstadt
Telefon +49 6157/911228
Mobil +49 177/4630626
Email joachim.meyn@e-meyn.com
Geburtsort Hamburg
Staatsangehörigkeit Deutsch



Zusammenfassung

Mehr als 30 Jahre Berufserfahrung, gesammelt im Vertrieb, im Telesales, in der Vertriebsleitung und als Geschäftsführer. Persönliche Stärken sind Menschenführung, Jäger-Mentalität im Vertrieb, Organisation, schnelle Auffassungsgabe, Flexibilität, Offenheit für Neues und Wissbegier. Einige Jahre aufgewachsen in Accra/Ghana, dadurch und durch die Arbeit mit bzw. Führung von internationalen Teams fließendes Englisch und offen für andere Kulturen und Mentalitäten. Seit Mai 2007 freiberuflich als Interim Manager tätig.

Ausbildung und nebenberufliche Weiterbildung

2011	MBA Open University Business School, Milton Keynes http://www.open.ac.uk/oubs
2010	Postgraduate Diploma in Information Systems Open University, Milton Keynes http://www.open.ac.uk
2009	Bachelor of Science (Open) Schwerpunkte waren Information and Communication Technology, Information Systems und Management Open University, Milton Keynes http://www.open.ac.uk
2008	Professional Diploma of Management Open University Business School, Milton Keynes http://www.open.ac.uk/oubs
1981	Abschluss als Industriefachwirt bei der AKAD in Stuttgart http://www.akad.de
1975	Ausbildung zum Industriekaufmann bei den Firmen Ritter AG, Dentalausrüstungen und Mollberg GmbH & Co. KG, Kunststoffverarbeitung

Interim Management Projekte auf freiberuflicher Basis

Mai 2007 bis heute	Selbständig als Interim Manager
Aktuell	Geschäftsführer Vertrieb bei wuuzaa, www.wuuzaa.eu . Wir bieten an Support/Helpdesk für Standardapplikation über das Portal www.wuuzaa.eu .
Abgeschlossene Projekte	RIX Sales GmbH freiberuflicher Business Development Manager RIX Sales GmbH arbeitet als Partner von Fresh Rewards, UK in Deutschland. Ziel ist es Freiflug-Gutscheine als Incentive im deutschen Markt zu verkaufen. Führung von vier freien Handelsvertretern. Weiterhin habe ich ein CRM System zur Nutzung durch RIX ausgewählt und eingeführt (Sugar CRM). Am 1. Dezember 2010 erfolgte der Rücktritt von der Position des Vertriebsleiters zum Business Development Manager. Dauer: 16 Monate Führung: 4 Mitarbeiter
	Verlag für Landesamtswesen für RIX Sales GmbH Unterstützung bei der Umstrukturierung des Vertriebs www.vfst.de
	Projektleiter Cityguide bzw. astramedia mit SALT IT Ziel war der Aufbau und die Führung einer Vertriebsmannschaft von rund 180 Leuten in Baden-Württemberg und Bayern, Start mit 6 Leuten. Das Projekt wurde im Juli kurzfristig gestoppt. Im gleichen Jahr trennten sich die beiden Inhaber der SALT IT in jetzt zwei Firmen, SALT IT und RIX, ich habe mich damals für eine Zusammenarbeit mit RIX entschieden. Dauer: 1 Monat Führung: 6 Mitarbeiter
	Projektleiter im Projekt easy living mit SALT IT Aufgabe war der Aufbau und die Führung (20 Leute) eines Vertriebsteams von freiberuflichen Vertriebsmitarbeitern um in Bayern 4.000 Leistungspartner im Einzelhandel für die Kundenkarte easy living der Lechwerke zu gewinnen. Dauer: 14 Monate Führung: 20 Mitarbeiter http://www.easy-living.de http://www.lew.de
	Projekt COMCO mit SALT IT Aufgabe war die Entwicklung einer Vertriebskonzeption mit Telemarketing und Business Development um den

Vertrieb der Sicherheitssoftware der COMCO AG zu fördern. SALT IT setzte dieses Konzept dann um, indem ein entsprechendes Team aufgebaut und geführt wurde.

Dauer: 1 Monat

<http://www.comco.de>

Projekt T-Systems MMS mit SALT IT

Bundesweiter Vertrieb des MS CRM für T-Systems MMS in München. Entwicklung der Vertriebsstrategie und Durchführung des operativen Vertriebs.

Parallel dazu wurde ein Vertriebskonzept für die **Business Intelligence** Lösung für Webshops entwickelt. Das Konzept wurde dann aber nicht von SALT IT implementiert, da die technische Kundenkapazität von nur vier neuen Kunden pro Jahr es nicht erlaubte ein Vertriebsteam einzusetzen.

Dauer: 7 Monate

Führung: 2 Mitarbeiter

<http://www.t-systems-mms.com>

Berufspraxis als Angestellter

Feb. 2007 bis April 2007

Alpha Group GmbH, Aachen

Sales Manager für die Gruppe. Die Firma bietet SAP Beratung aber auch eigene Templates und Applikationen für Retail, Warehouse Management und Logistik. Ergebnisse:

- Die wichtigsten geworbenen Kunden:
 - Diehl, www.diehlako.de
 - Modine, www.modine.com
- Einführung von SAP Business One als CRM System

Nach vier Monaten wurde in den Niederlanden entschieden den dedizierten Vertrieb in Deutschland einzustellen; es wurden SAP Berater für bestehende Projekte gebraucht, nicht neue Projekte.

Mai 2005 bis Jan. 2007

eNovation GmbH, Radolfzell

Vertriebsbeauftragter Business Intelligence auf Basis SAP. Einige gewonnene Kunden:

- Robert Bosch GmbH, www.bosch.com
- Gallus Ferd. Rüesch, www.gallus.ch
- Merckle (Ratiopharm), www.ratiopharm.com
- Zollern, www.zollern.de
- Diehl, www.diehlako.de
- Saint Gobain Oberland AG, www.saint-gobain.de
- Feldschlösschen Getränke AG, www.feldschloesschen.ch
- Rheinchemie, www.rheinchemie.com
- Unternehmensgruppe Theo Müller www.muellergroup.com
- Stadtwerke Karlsruhe, www.stadtwerke-karlsruhe.de
- BorgWarner Turbo Systems, www.turbos.bwauto.com
- Carl Zeiss, www.zeiss.de
- Uhlmann Pac-Systeme, www.uhlmann.de
- Lapp Service GmbH, www.lappservice.de

April 2005

zwischen zwei Jobs

- Sept. 2002 bis März 2005
- InterSystems GmbH, Darmstadt**
Telesales Manager für die Regionen DACH, CZ und RUS. InterSystems ist Hersteller eines Datenbankmanagement-Systems (OODBMS), welches ausschl. an Softwareentwickler verkauft wird. Erfolge:
- Wechsel von reinem inbound Telemarketing auf vorwiegend outbound Telemarketing
 - Führung von 6 Person international
 - Umstellung von Telemarketing auf Telesales bis hin zum Vertragsabschluss
 - Einführung eines geeigneten Reporting
 - Beförderung zum Telesales Manager und damit Übernahme der Verantwortung für die Region DACH, CZ und RUS
 - Zwei Jahre in Folge bestes Team (bestes pro Kopf Ergebnis) im Konzern
- Juli 2002 bis Sept. 2002
- zwischen zwei Jobs
- Jan. 2002 bis Juli 2002
- Babtec Informationssysteme GmbH, Wuppertal**
Sales Manager im Außendienst. Babtec ist Hersteller einer CAQ Software.
- Nov. 2001 bis Dez. 2001
- ABI Informatik AG, Urdorf, Schweiz**
Nach Übernahme des Source-Codes der insolventen Brainware.crm AG erfolgt noch die Übergabe der bestehenden Partner, laufenden Projekte und Kunden. *Befristeter Vertrag als Freelancer* für diese Übergabe. Es konnten alle Wartungsverträge auf ABI umgestellt werden.
- März 2001 bis Nov. 2001
- Brainware.crm AG, Aulendorf**
Regional-Vertriebsleiter. Die Brainware.crm AG war Hersteller von Customer Relationship Management- und CTI-Software für den Bereich KMU. Verkauft wurde über direkten und indirekten Vertrieb (Partnervertrieb). Aufgabe war der Aufbau des Partnervertriebs parallel zum Direktvertrieb. Aufbau eines kleinen (4 Personen) Outbound Telemarketing. Das Insolvenzverfahren über die Firma wurde im Oktober 2001 eröffnet. Erfolge:
- 6 Partner gewonnen
 - ca. 1.500.000 Umsatz bei direkten Endkunden
 - Umstellung von rein indirektem Vertrieb auf eine Kombination von direktem und indirektem Vertrieb
 - Aufbau eines kleinen Telemarketing Teams (4 Personen)

Jan. 1988 bis Feb. 2001

telefonmarketing A. Meyn GmbH, Walldorf
Geschäftsführender Gesellschafter. Verantwortlich für 30 Mitarbeiter.

Im Telemarketing spezialisiert auf:

- Investitionsgüter
- Laborgeräte
- Software/IT/Telekommunikation
- Verkaufstrainings für Innen- und Außendienstmitarbeiter
- Telefontrainings

Einige für uns akquirierte Kunden:

- Merck KGaA (Photometer, Mikrowellenaufschluss, Hygiene Monitoring und Pigmente)
- SAP AG
- Business Objects (Business Intelligence Software)
- Kretztechnik AG (Ultraschall-Diagnostik)
- apartis AG (Software)
- Dolphin Telecom (Bündelfunk)
- WWW-Service, heute Verio AG (Webspace)
- Bran + Luebbe GmbH (Abwasseranalytik, TRAXX, InfraAlyzer, InfraProver, elektronische Nase)
- Carl Zeiss Jena (Mikroskopie, ULM, AAS, ICP-AES, ZKM)
- Danka International (Fax- und Kopiergeräte)
- Knauer GmbH (HPLC)

Jan. 1987 bis Dez. 1987

Naue GmbH, Weiterstadt

Verkaufsleiter mit Handlungsvollmacht. Naue GmbH war Hersteller von Sterilfiltergehäusen und Sonderverschraubungen für die Fertigung unter Sterilbedingungen in den Bereichen Pharma und Biotechnik. Aufgabe war die Einführung der Sonderverschraubung in den Markt. In nur 12 Monaten wurde der Umsatz verzehnfacht (von € 15.000 auf € 150.000 pro Monat). Verantwortung für die gesamte Region DACH

Jan. 1985 bis Dez. 1986

Concept GmbH, Heidelberg

Verkaufsleiter mit Handlungsvollmacht. Verantwortlich für vier Außendienstmitarbeiter und drei Innendienstmitarbeiter. Concept GmbH ist Hersteller von Anlagen zur Produktion von Infusionslösungen und hochreinen Flüssigkeiten. Verantwortung für die gesamte Region DACH und Asien.

Okt. 1982 bis Dez. 1984

Carl Schenck AG, Darmstadt

Exportsachbearbeiter im Bereich Motoren- und Fahrzeugprüfstände. Verantwortlich für Afrika, Südostasien, VR-China und Skandinavien.

Juli 1980 bis Sept. 1982

Gebr. M. und R. Vetter GmbH, Frankfurt

Freier Mitarbeiter im Vertrieb von Sieb- und Offsetdruck

Mai 1976 bis Juni 1980

Deutsche Präzisions Ventil GmbH, Hattersheim

Exportsachbearbeiter für den gesamten, weltweiten Export. Die Deutsche Präzision ist Hersteller von Aerosolventilen. Exportiert wurde hauptsächlich in den EMEA Bereich.

Jan. 1975 bis Mai 1976

Wehrdienst

Verschiedenes

Fremdsprachen

Englisch verhandlungssicher durch vierjährigen Besuch einer englischen Schule in Accra, Ghana und späteren ständigen Gebrauch, bis hin zum laufenden Studium an einer englischen Universität

EDV Kenntnisse

Grundkenntnisse der Programmierung in HTML, CSS und JavaScript. Anwendungsprogramme: MS-Office, Brilliant Database, FileMaker, FileExpress, Mind Map, zahlreiche CRM Systeme und diverse Utilities

Hobbys

Joggen, Computer und Internet, Studium, Blues Harp, Lesen, Backgammon

Referenzen

Auf Anfrage

Ehrenamtliches

2004 - 2008

Chair der OUSA Frankfurt
www.ousa-frankfurt.de