



## PROFIL

International und multikulturell geprägter technisch kompetenter Manager mit 21 Jahren erfolgreicher Karriere als Verkäufer, Business Direktor, und Geschäftsführer sowie 7 Jahre erfolgreicher Selbstständigkeit als Berater, Trainer und Coach.

Man attestiert mir Authentizität, analytischen Verstand, Kundenorientierung und Durchsetzungsvermögen.

## STIL

Begeisternd, kooperativ und kommunikativer Führungsstil.

## FOKUS

Vertriebsmanagement / Business Development / Geschäftsführung / Sales Effectiveness / Sales Learning

## PERSÖNLICH

Geboren am 18. Januar 1964 in Hagen, Deutschland  
Verheiratet, 1 Tochter (25 Jahre alt)

Sehr hohe Reisebereitschaft

## BERUFSWEG

2008—2017

**aacini GmbH & Co. KG, Landshut**  
**Geschäftsführender Gesellschafter und Master Franchisenehmer von Sandler Systems Inc. (Sandler Training)**

Fokussierung auf Vertrieb und Vertriebsmanagement  
2 Mitarbeiter, 3 selbstständige Vertriebspartner/Trainer, 3 Standorte

- Beratung / Training / Coaching / Personalentwicklung
- Vertrieb, Vertriebsmanagement, Customer Service, Führung. Programme mit Fokus auf anhaltende Umsatz- und Gewinnsteigerung

2002—2008

**DuPont Performance Coatings GmbH & Co. KG**  
**DuPont Pulverlack Deutschland GmbH & Co. KG, Landshut**  
**Allein- Geschäftsführer (2002- September 2008)**

P&L Verantwortlich für D, A, CH, CZ, H und NL  
Mitglied im European Leadership Teams  
120 Mitarbeiter, ca. 30 Mio. Euro Umsatz. In zwei Jahre von ca. 1Mio Euro Verlust auf Break Even durch:

- Erfolgreiche Neuausrichtung der traditionell technisch orientierten Unternehmensstrategie in eine nachhaltig ergebnisorientierte Ausrichtung mit Schwerpunkt Vertrieb
- Segmentierung der Geschäftsbereiche, und Portfolio – Entwicklung sowie wertorientierte Preisfindung
- Konsequente Erschließung neuer Geschäftsfelder & nachhaltige Kundenbindungs-Modelle, mit Verbesserung der Marktposition
- Neuausrichtung Vertrieb und Handelspartner, Aufbau eigener Vertriebsstrukturen im Ausland und Ausgliederung von Logistik Zentren
- Nachhaltige Geschäfts- Sanierung durch Reduzierung der Kostenstruktur (-20%)
- Erfolgreiche Zentralisierung von Finanzen, Einkauf, IT, und HR, Entwicklung & Umsetzung einer neuen Organisationsstruktur und Management System
- Ganzheitliche Einführung von Supply Chain Prozessen
- Erarbeitung neuer Schichtsysteme und Arbeitszeitmodelle fokussiert auf Übernahme von Produktionsvolumen aus anderen Standorten mit inhaltlicher und emotionaler Einbindung aller Partner. (Absatzsteigerung um 40% ohne Zusatzkosten)
- Einführung zukunftsorientierter Technologien & R&D Pipeline
- Sehr erfolgreiche Einführung eines zentralen SAP Systems, ISO TS16949 Prozesse und Six Sigma Organisation

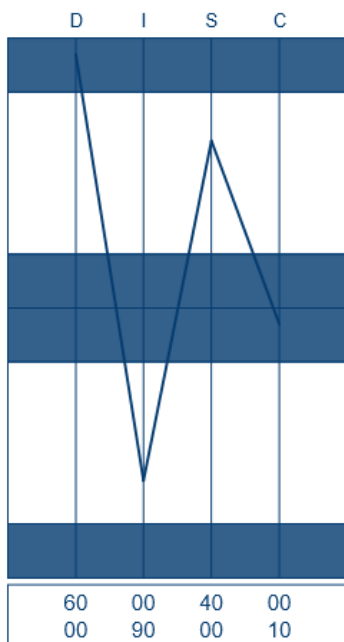
## SPRACHEN

**Spanisch** ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●  
Muttersprache

**Deutsch** ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○  
Muttersprache

**Englisch** ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○  
Verhandlungssicher

## DISC PROFIL



## MITGLIEDSCHAFTEN

- Marketing Club Niederbayern
- Manager Lounge
- Wemid
- Sales Mentoring

## SOZIALE PROFILE

### XING:

[https://www.xing.com/profile/WernerHJ\\_Wagner](https://www.xing.com/profile/WernerHJ_Wagner)

### LinkedIn:

<https://de.linkedin.com/in/wernerwagner>

## BÜCHER

„Social Selling — nie wieder Kaltakquise“  
(ISBN-Print: 978-3-9818562-0-0)

“The concept of success  
is behind everything I do”

### Marketing Manager Automotive Systems & Member European Automotive Leadership Team (2005-2006)

- Entwicklung und Umsetzung der globalen Marketing Strategie, Kunden- und Produktsegmentierung, Business Intelligence
- Erfolgreiche Einführung von globaler Preisstrategie (bis zu 10% Preiserhöhung in der Automobilindustrie)

### Business Administration Project Leader & Member European Competitiveness Core Team (2006-2008)

- Projekte zur Senkung der Verwaltungskosten >30MM€ Einkauf, IT, HR und Finanzen Identifizierung, Planung und Durchführung)
- Rationalisierung im Bereich Supply Chain >8MM (Identifizierung, Planung und Durchführung)

### 1999—2002 DuPont México S.A. de C.V. (Übernahme Herberts México) Business Manager Automotive Systems & Industrial Coatings Mitglied North America Automotive Leadership Team

35 Mitarbeiter (Sales & R&D), ca. 30MMUSD (>20% EBIT) Zu dem Zeitpunkt, die profitabelste Region weltweit

### Pinturas Automotrices DuPont Kansai S.A. de C.V., Mexiko (Joint Venture DuPont und Kansai Paints) Managing Director

- Integration der Organisationen DuPont und Herberts
- Sozialverträgliche Auflösung des Herberts México Standorts
- Aufbau des Segments Folien für die Autozulieferindustrie
- Aufbau strategischer Partnerschaft mit Origin (Japan, USA)
- New Business Development im Bereich non Automotive
- Geschäftsaufbau strategischer OEM Kunden (Nissan, Chrysler)
- Weiterentwicklung der Service- und Kundenbindungsmodelle
- Erhöhung des OEM Lieferanteils von 5% auf 60% in 2 Jahre

### 1993—1999 Herberts México S.A. de C.V., Mexiko Sales Manager Mexico (1995-1999)

10 Mitarbeiter (Verkauf, Technischer Service), ca. 15MMUSD (>20% EBIT)

- Einführung von Kundenbindungs-Modellen
- Einführung neuer Technologien (Wasserlack, Plastic Coatings)
- Umstrukturierung und Neuausrichtung des Bereiches Industrial Coatings (Elektroisolerlacke, Bautenfarben)
- Aufbau Kaschierkleber / Industriekleber Segment

### Account Manager VW Mexico (1994 – 1995)

8 Mitarbeiter (Sales und Technischer Service)

- Etablierung der Dual Source Partnerschaft mit VW (Vertragliche Zusicherung von Marktanteilen)
- Aufbau des Vertriebs für Wachse für die Automobilindustrie, Vertretung Pfänder Chemie

## KONTAKT

T: +49 871 9730 9004

E: [werner.wagner@aacini.de](mailto:werner.wagner@aacini.de)

T: +49 871 9730 9004

W: <http://aacini.de/ww-profil/>

Skype: we-wagner

Jetzt online einen Termin vereinbaren:

<http://aacini.de/Termin/>

**Jetzt Termin Vereinbaren**

### Project Leader VW Dual Sourcing (1993 – 1994)

- Rettung des VW Geschäftes von Herberts.

1989—1993

### Herberts GmbH, Wuppertal

#### Koordinator Proline Team VW Wolfsburg (1991 – 1993)

10 Mitarbeiter (Verkauf, Technischer Service und Instandhaltung)

- Einführung Wasserlack in VW Wolfsburg und Leiter für den Anlauf der neuen Lackiererei
- Einführung vom „Pro- Line“ Kundenbindungs- Modell

#### Technisch-kaufmännisches Trainee (1989 – 1991)

1987—1989

### Herberts México S.A. de C.V. (BASA)

Assistent der Geschäftsführung

## AUSBILDUNG

1983—1987

Universidad Nacional Autónoma de México, Mexiko  
Ingeniería Química (Dipl.-Chemie-Ingenieur)

1980—1983

Centro Universitario México, Mexiko-Stadt  
Abschluss «Bachiller en Ciencias» (≈ Abitur)

1970—1980

Deutsche Schule Alexander von Humboldt, Mexiko-Stadt

Markt Altdorf, den 29.09.2017



Werner H. J. Wagner