



DR. MARTIN KOCHON

Lebenslauf

Meineckestrasse 16c – D – 40474 Düsseldorf

E-Mail: m.kochon@b2ktrading.de

Mobil: 0049 – 171 – 62 62 838

Projektübersicht Interim Management:

1. Interim Manager Key Account Management

- a. Unternehmen: Bonduelle / BDG GmbH
- b. Bereich: FMCG
- c. Ort: Düsseldorf/Reutlingen
- d. Dauer: laufend (09/24-heute)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale und internationale Betreuung der Kunden Kaufland und Rewe sowie int. Verhandlungen mit Eurelec und EMD/Agcore, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing

2. Interim Manager Key Account Management

- a. Unternehmen: sebamed / Sepapharma GmbH
- b. Bereich: Kosmetik/FMCG
- c. Ort: Bad Salzig/Düsseldorf
- d. Dauer: 7 Monate (04/24-11/24)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Rossmann, RTG, Rewe und Metro, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing

3. Interim Manager/Berater Key Account Management

- a. Unternehmen: SSB AG
- b. Bereich: ÖPNV
- c. Ort: Stuttgart/Düsseldorf
- d. Dauer: 6 Monate (06/23-12/23)
- e. Schwerpunkt: Vertriebsprozessoptimierung, strategische Neuausrichtung des Key Account Managements, Erstellung eines KAM-Prozesshandbuchs

4. Interim Manager Key Account Management

- a. Unternehmen: FrieslandCampina
- b. Bereich: Molkerei/FMCG
- c. Ort: Düsseldorf
- d. Dauer: 5 Monate (02/23-06/23)
- e. Schwerpunkt: LEH, Key Account Management, Nationale Betreuung der Kunden Kaufland und Edeka, enge Zusammenarbeit mit Shopper Marketing

5. Interim Manager Key Account Management

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

Verlebene Awards: Interim Manager des Jahres 2024 verliehen durch den AIMP
Partnerschaften: Executive Partner bei mysolity

Zur Person

* **06.06.1974 in Hindenburg/Oberschlesien
verheiratet, 3 Kinder**

Beruflicher Werdegang

09/2024 – heute

Interim Manager

**Projekt: Bonduelle / BDG GmbH
Nationaler Key Account Manager für die Kunden
Rewe und Kaufland**

Folgenden Schwerpunkte:

- Branche: FMCG
- Nationale und internationale Verantwortung der Kunden Rewe und Kaufland
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitions-Rahmens sowie Verhandlungen mit Eurelec und Agecore
- Sortimentsplanung- und optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management und Shopper Marketing
- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance, Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren
- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen

04/2024 – 11/2024

Interim Manager

**Projekt: sebamed / Sebapharma GmbH
Nationaler Key Account Manager für die Kunden
Rossmann, RTG, Rewe und Metro**

Folgenden Schwerpunkte:

- Branche: Kosmetik
- Nationale Verantwortung der Kunden Rossmann, RTG, Rewe sowie Metro
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitionsrahmens
- Sortimentsplanung- und optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management und Shopper Marketing

- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen und Folding
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance, Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren
- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen

06/2023 – 12/2023

Interim Manager/Berater

Projekt: SSB AG, Stuttgart Key Account Management/Prozessoptimierung

Folgende Schwerpunkte:

- Unterstützung des KAM Teams bei operativen Tätigkeiten sowie strategischen Kernfragen im Bereich des ÖPNV / Mobilität
- Großkundenbetreuung
- Vertriebs- und Marketingexpertise
- Prozessoptimierung des gesamten KAM-Bereichs
- Erstellung eines KAM-Prozesshandbuchs
- übergreifende Schnittstellenthemen mit allen Fachbereichen
- Bearbeitung von strategischen Neukundenanfragen
- Analysen, Auswertungen, Bestandsaufnahmen, Optimierungsvorschläge

02/2023 – 06/2023

Interim Manager

Projekt: Friesland/Campina, Düsseldorf Nationaler Key Account Manager für die Edeka-Gruppe sowie Kaufland

Folgende Schwerpunkte:

- Branche: FMCG
- Nationale Verantwortung
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitions-Rahmens
- Abwicklung und Übergabe des Teilportfolios Landliebe, Südmilch sowie Tuffi im Rahmen des Verkaufs an die Unternehmensgruppe T. Müller
- Sortimentsplanung- und Optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management
- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance,
- Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren

- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen
- Bearbeitung von internationalen Anfragen

09/2021 – 12/2022

Interim Manager

Projekt: Essity AG / Nationaler Key Account Manager für die Kunden Rossmann, Edeka, Budni und Handelshof

Folgenden Schwerpunkte:

- Branche: Hygienepapier und Körperpflege
- Nationale Verantwortung des Kunden Rossmann
- Begleitung RTG-Integration Rossmann
- Betreuung der Edeka-Regionen Minden, Rhein-Ruhr, Nord, Budni, Handelshof sowie Stroetmann
- Umsatz- und Budgetverantwortung
- JG-Verhandlung innerhalb des Investitionsrahmens
- Sortimentsplanung- und optimierung in Zusammenarbeit mit Category Management und Shopper Marketing
- Verhandlung und Umsetzung von Preiserhöhungen
- Store-Checks, Tracking Lieferperformance, Teilnahme an Salesmeetings, Konferenzen und Seminaren
- Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen
- Bearbeitung von internationalen Anfragen

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
- 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
- Beratung nationaler sowie internationaler Kunden in den Bereichen Vertriebsaufbau und –ausbau sowie Distribution und Business Development
- Abdeckung der gesamten Bandbreite, von der strategischen relevanten Konzeption bis hin zum operativen Vertrieb
- Fokus im deutschen LEH, Discount- sowie Droge-riekunden im DACH-Raum
- Branchen: Lebensmittel (Konfitüren, Süßwaren, Molkerei – Hochland und MMW), FMCG, Kosmetik, Luxusgüter, Hygiene, Reinigung, ÖPNV, Systemgastronomie (McDonald's, Burger King etc.), OTC (Yokebe, ZecPlus)
- Integrative Kompetenz als Treiber für flexible, schnelle und individuelle Managementlösungen
- Handelsunternehmen für Kunden mit schwervermarktba- ren Warenüberhängen auf internationaler Ebene.

02/2010 – 08/2011

Active International GmbH, Düsseldorf

Sales Director mit folgenden Schwerpunkten:

- Direkte Berichterstattung an die Geschäfts-führung
- Vertragsverhandlungen und -abschluss
- Präsentationen des Geschäftsmodells Corporate Trading auf Vorstandsebene
- Key Account Management auf branchenübergrei-fender 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 Au-ßendienst
- Verhandlung von Jahresgesprächen
- Verhandlung von Aktionen, Listungen und Cate-gory-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:

- Strategische 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, rnr-Zeitung, Ausgabe 68, Februar 2005).

Hochschulstudium

10/1996 - 11/2001

**Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen
Wilhelms-Universität Münster**

Schwerpunkte: **Marketing** (Note: 2,0),
Internationales Markt Management (Note: 2,3)
Abschluss: Diplom-Kaufmann im 9. Fachsemester

01/2000 - 03/2000

Diplomarbeit

Schwerpunkt: **Marketing** (Prof. Backhaus)
**Thema: „Internet-basierter Teleservice -
eine beispielgestützte Analyse“**

Stipendium/Auslandsstudium

02/1999 - 06/1999

**School of Economics and Management
Lund University/Sweden - Partneruniversität**

Schwerpunkte: Brand Management, International
Marketing, Management Consulting

Auslandspraktika

04/2000 - 08/2000

Siemens Medical Systems, Inc., Iselin/NJ, USA
Bereich Finance/Controlling

08/1999 - 10/1999

**ARAMARK Corporation/Catering Services,
Headquarters Philadelphia, PA, USA**
Bereich Marketing/Assistent Marketingvorstand

Praktika

03/1998 - 04/1998

SMS Schloemann-Siemag AG, Düsseldorf
Bereich Cash Management

08/1998 - 09/1998

Siemens AG, ZN Düsseldorf
Bereich Vertrieb Kommunikationssysteme
und -netze, Regionalvertrieb

08/1997 - 09/1997

Siemens AG, ZN Düsseldorf
Bereich Vertrieb Kommunikationssysteme
und -netze, Regionalvertrieb

Schulbildung

08/1985 - 06/1995

Städtisches Gymnasium Gerresheim, Düsseldorf

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

08/1991 - 07/1992

Auslandsaufenthalt - Schüleraustausch

USA - Aufenthalt in Santa Rosa, Kalifornien

Schule: Montgomery High School Santa Rosa

Abschluss: Senior Graduation/Honorary Diploma

09/1981 - 06/1985

Grundschule

Carl-Sonnenschein-Schule, Städtische Katholische
Grundschule, Düsseldorf

Bundeswehrdienst

07/1995 - 04/1996

Wehrdienst

5. Pionierbataillon 320 Lahnstein/Koblenz

Besondere Kenntnisse

Fremdsprachen

- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift,
- Französischgrundkenntnisse,
- Spanischgrundkenntnisse,
- Polnischgrundkenntnisse.

EDV

- Excel (sehr gut),
- PowerPoint (sehr gut),
- Word (sehr gut),
- SAP (gut).

Sonstige Interessen

Fußball, Skilaufen, Joggen, Kampfsport, Fitness,
Lesen, Reisen

Düsseldorf, im Oktober 2024

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'M. Kochon', with a long horizontal stroke extending to the right.

Dr. Martin Kochon