

# Curriculum vitae

## Andreas Stapelmann

Tel	+49 1525 9101351
E-Mail	Info@astapelmann.de
Zivilstand	Verheiratet
Geb. Dat.	01.05.1961
Website	---

## Beruflicher Werdegang (neustes zuerst)

01.01.2017 bis heute	<b>Chief Negotiation Officer, Head of Europe West Negotiation Office Ernst &amp; Young GmbH, Düsseldorf</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Design, Steuerung und Begleitung von komplexen Verhandlungsprozessen im europäischen Umfeld</li><li>➤ Strategische und taktische Verhandlungsführung</li><li>➤ Vorbereitung von Verhandlungen</li><li>➤ Aktive Verhandlung als Verhandlungsführer</li><li>➤ Team- und Einzelcoaching auf allen Hierarchie-Ebenen</li><li>➤ Konzeption und Durchführung von Verhandlungstrainings</li></ul>
01.01.2005 – 31.12.2016	<b>Leiter Einkauf Dienstleistungen mit globaler Verantwortung Brose Fahrzeugteile GmbH &amp; Co.KG, Coburg und Würzburg</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Einkaufsverantwortung für die Beschaffung von Dienstleistungen, (u.A. Beratung, Zeitarbeit, Recruitment, Reisen, Qualität etc.) für die weltweiten Standorte (&gt;50) der Brose Gruppe</li><li>➤ Einkaufsvolumen ca. € 250 Mio. p.a.</li><li>➤ Entwicklung und Umsetzung von Einkaufsstrategien für die verantworteten Materialgruppen mit dem Ziel der Optimierung des Dienstleister Portfolios und der jeweiligen Einkaufsprozesse</li><li>➤ Planung und Durchführung sowie fachliche Begleitung von Projekten (national und international)</li><li>➤ Fachliche Führung von 10 Einkäufern weltweit, davon 4 auch disziplinarisch</li><li>➤ Interner Trainer für Verhandlungstrainings (deutsch &amp; englisch)</li></ul>
01.01.2002 – 31.12.2004	<b>Projektmanager und Unternehmensberater Selbstständig, Baldham bei München</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Projektarbeit und strategische Beratung u.a. für Siemens, Mondial Assistance Deutschland GmbH (Allianz Gruppe), ARS Altmann AG, McFlight Flugvermittlung, sangat systems AG</li></ul>
01.07.2001 – 31.12.2001	<b>Director Flight Contracting Festival Crociere, Genua</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Organisation des Flugeinkaufes und der Flugabwicklung für 11 europäische Verkaufsorganisationen</li><li>➤ Aufbau einer zentralen Flugabwicklung für Europa in Genua</li><li>➤ Optimierung des Providerportfolios</li><li>➤ Führungsverantwortung für 14 Mitarbeiter</li></ul>
01.02.2000 – 30.06.2001	<b>Project Manager Flights LastMinute.com, München</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Aufbau einer Flugabteilung</li><li>➤ Budgetplanung, -verantwortung und -kontrolle</li><li>➤ Optimierung der Strukturen im eigenen Callcenter, (Mitarbeitereinsatzplanung, Qualitätskontrolle, Definition von Prozessen und Prozessabläufen)</li><li>➤ Projektleitung und -arbeit, international und national</li><li>➤ Führungsverantwortung für bis zu 15 Mitarbeiter</li></ul>
01.01.1999 – 31.01.2000	<b>Manager Sales Fly FTI FTI Touristik München</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Planung und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen</li><li>➤ Betreuung und Ausbau des Reisebürovertriebes</li><li>➤ Aufbau eines Direktvertriebes inkl. Callcenter</li><li>➤ Vertriebssteuerung, Preisbildung, Ertragskontrolle</li></ul>

01.06.1991 – 31.12.1998	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Budgetplanung, -verantwortung und -kontrolle</li> <li>➤ Führungsverantwortung für bis zu 30 Mitarbeiter</li> </ul>
	<p><b>Director Flight Contracting LTU Touristik (Meier´s Weltreisen, Jahn Reisen), Düsseldorf</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Entwicklung und Umsetzung einer Strategie für den zentralen Flugeinkauf, Konsolidierung und Optimierung des Provider Portfolios</li> <li>➤ Eigenverantwortliche Verhandlungen mit Flug-gesellschaften (Pricing, Incentives, Zusammenarbeit)</li> <li>➤ Definition von Qualitätsstandards, -kontrolle</li> <li>➤ Budgetplanung, -verantwortung und -kontrolle</li> <li>➤ Entwicklung von neuen Märkten und Geschäftsfeldern</li> <li>➤ Führungsverantwortung für bis zu 25 Mitarbeiter</li> </ul>
01.11.1987 – 31.05.1991	<p><b>Reservierungsleiter und Assistent der Geschäftsführung Campertours Worldwide, Moers</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Aufbau und Organisation einer Reservierungsabteilung</li> <li>➤ Definition von Prozessen und Prozessabläufen</li> <li>➤ Entwicklung von Verkaufs- und Marketingstrategien</li> <li>➤ Kooperation mit internationalen Geschäftspartnern</li> <li>➤ Führungsverantwortung für bis zu 6 Mitarbeiter</li> </ul>

#### Aus- und Weiterbildung (letzte Ausbildung zuerst)

2019	Certified Global Negotiator Executive Business School, St. Gallen
2014	Chief Negotiation Office Schranner Negotiation Institute, Zürich
seit 1990	MS Power Point Grundlagen der Rhetori Präsentationstechnik Besprechungsleitung Führung von Mitarbeitern Verhandlungstechnik Interkulturelles Management Asien