

Curriculum vitae

Christos Papadopoulos

Tel	+49 162 7840999
E-Mail	chris.papadopoulos@icloud.com
Zivilstand	Geschieden, 3 Töchter
Geb. Dat.	13.11.1971

Beruflicher Werdegang (neustes zuerst)

2018 - heute	<p>EY Wirtschaftsprüfungsgesellschaft GmbH</p> <p>Deputy Chief Negotiation Officer für die Region Europe West Verhandlungsführung von Großprojekten Beratung des Leadership Teams zu Verhandlungsthemen Team- und Einzelcoaching zu Verhandlungsvorbereitungen Training für die interne Organisation zu Verhandlungen über alle Levels (Consultant bis Senior Partner)</p>
2017 – 2018	<p>SEG Automotive Germany GmbH (vormals Robert Bosch)</p> <p>Gruppenleiter Direkt Purchasing Generators&BRM für 9 MA und globale Verantwortung für ein Einkaufsvolumen von >600m€ von Rohstoffen (Kupfer, Plastics) und Direktmaterial (Dreh-, Stanz- und Gussteile), Materialgruppestrategien, Einführung von wettbewerbsintensiven Verhandlungsmethoden, Durchführung von Bootcamps</p>
2010 - 2017	<p>BASF SE</p> <p>Projektleiter im Management Consulting(seit 2014) Durchführung von Beratungsprojekten zu Strategic Auctioning, Pricing, Negotiation Management und Organisation Senior Manager Procurement Globale Verantwortung für Beratung und Einkauf von Management Consulting, Single-Client- Wettbewerber- und Technologiestudien Beratung, Begleitung, Moderation des Vergabeprozesses Erarbeitung Procurement Strategie und Einführung vom globalen Verhandlungsstandards Regionale Koordination der Einkaufsaktivitäten in AP, SA und NA</p>
2003 – 2010	<p>BASF IT Services Gruppe</p> <p>Senior Procurement Associate Category Management von IT-Dienstleistungen und Hardware Erarbeitung Top Supplier Strategie Eigenverantwortliche Verhandlung von globalen Rahmenverträgen und Projektentwicklungsverträgen</p> <p>Sales Executive im externen Vertrieb Kundenakquisition und Betreuung Erstellung von Verkaufskonzepten und Monitoring Vermarktung des BASF IT Produktportfolios</p>
2002 - 2002	<p>Energiekontor AG, Bremen</p> <p>Country Manager Griechenland für Windkraftprojekte Fachliche Führung und Entwicklung von 4 Mitarbeitern Volle Verantwortung für Finanzierung, Umsatz, und Budget Steuerung der externen Dienstleister für Griechenland Verhandlung und Ausgestaltung von Lieferantenverträgen Ausarbeitung von Standards und Methoden für die griechische Niederlassung</p>
1999 - 2001	<p>Siemens AG, Zweigniederlassung Mannheim</p> <p>Account Manager im Großkundenvertrieb des IT Bereichs Vermarktung der Systeme und Produkte insb. IT-Entwicklung Akquisition, Analyse, Konzepterstellung und Monitoring Projektleitung von Kundenprojekten Volle Verantwortung für Controlling, Auftragsvergabe und Ergebnis</p>

Aus- und Weiterbildung (letzte Ausbildung zuerst)

2022 - heute	Certified Global Negotiator (CGN-HSG)
2019	Chief Negotiation Officer CNO® by SNI

2018	Verhandlungspartner analysieren, Leo Martin“ aus der Certified Negotiator Reihe by Schraner Negotiation Institute (SNI)
2017	„Verhandlungspsychologie, Klaus Lassert“ aus der Certified Negotiator Reihe by Schraner Negotiation Institute (SNI)
2014	Zertifizierung zum „Advanced Negotiator“® by Schraner Negotiation Institute (SNI)
2013	„Das offene Verhandeln nach dem HARVARD_Konzept®“
2011	„Stefan Spies Körpersprache“
2007	„Negotiations in English“
1993 – 1999	Studium Politische Wissenschaft und Germanistik an der Universität Mannheim (Abschluss: M. A.)
1991 - 1993	Studium Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim