

### Oliver Groschupf



#### Background

- **Langjährige Erfahrung in der Geschäftsleitung** bei global führenden Unternehmen der Logistikbranche mit Verantwortung für Deutschland, Belgien und die Niederlande sowie übergeordnete Zuständigkeiten in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA).
- **Erfolgreiche Führungsfunktionen** in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Strategie, Transformation, M&A und Integration, Innovation & Produktentwicklung sowie Customer Experience.
- **Spezialist für internationale Expansion** mit nachweisbaren Erfolgen bei der Erschließung neuer Märkte und der Optimierung von Geschäftsprozessen.

#### Personalberatung

- Suche und Auswahl von hochqualifizierten Führungskräften und Spezialisten für sämtliche Funktionsbereiche Ihres Unternehmens – mit besonderem Fokus auf folgende Branchen: Transportlogistik, Lagerlogistik, Distributionslogistik, Produktionslogistik, Beschaffungslogistik, Reverse Logistics, IT- und Digitalisierungslogistik, Internationale Logistik und Zollmanagement, Nachhaltigkeitslogistik
- Rekrutierung von nationalen und internationalen Top-Führungskräften mit hoher Spezialisierung in Schlüsselbereichen wie: Geschäftsführung, Vorstand, Vertrieb, Key Account Management, Business Development, Marketing, Produktion/Werksleitung, Qualitätsmanagement, Produktmanagement, Einkauf, Technik, Forschung & Entwicklung (F&E), Kundendienst, Finanzen und Controlling
- Outplacement und Newplacement – professionelle Begleitung von Veränderungsprozessen für Führungskräfte und Spezialisten.
- Nachfolgeplanung – strategische Unterstützung bei der Sicherstellung von Führungskontinuität in Ihrem Unternehmen.

#### Managementberatung (Business Consulting)

- **Aufbau und Optimierung von Vertriebsorganisationen** – Steigerung von Effektivität, strategische Ausrichtung und Prozessoptimierung.
- **Markenentwicklung und Zielgruppenmanagement** – Definition von Zielgruppen, zielgerichtete Ansprache und erfolgreiche Kommunikation für eine stärkere Marktpräsenz.
- **Analyse und Optimierung interner Prozesse** – Fokussierung auf Vertrieb, Marketing, Qualitätsmanagement, Produktion und Produktmanagement zur Effizienzsteigerung.
- **Strategische und operative Vermarktungsförderung** – Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur nachhaltigen Absatzsteigerung.