

Lebenslauf



Rechte Hand des CFO für kritische Projekte

Interim Manager in den Bereichen Einkauf, Transformation und Controlling

- Unternehmerpersönlichkeit und Veränderungsmanager mit umfangreicher und langjähriger Projektführung im Audit-/Finanzen Bereich sowie im Beschaffungsmanagement
- Breite Erfahrung in Transformation des Einkaufs, Digitalisierung des Procure-To-Pay Prozesses, Make-or-Buy, Transfer of Work, Carve-Out und Capex Management
- Mehrfach erfolgreich initiierte, durchgeführte strategische Neuausrichtung und Implementierung neuer Strukturen und Prozesse
- Vielfältige Lebenserfahrungen in Frankreich, Deutschland und den USA, Verständnis für multikulturelle Herausforderungen bei grenzüberschreitenden Projekten

Kurzprofil

Rollen und Verantwortlichkeiten:

- Interim Manager Einkaufsleiter
- Interim Projektleiter
- Key Account Manager, Country Manager
- Business Controller
- Lead Auditor

Schwerpunkte meiner Tätigkeiten:

- Transformation
- Restrukturierung & Turnaround
- Vertrieb & Beschaffungsmanagement
- Business Controlling
- Audit

Branchenerfahrung:

- Luft- und Raumfahrt
- Verteidigung
- Bauwesen
- Telekommunikation
- Energie

Regionen- und Ländererfahrung

- Frankreich
- Deutschland
- Nordamerika
- Europa (EU)
- Georgien

Ausbildung und Sprachen

- 2023: IFMT - Zertifizierung Interimsmanagement (100 Stunden)
- 2022: Harvard – Zertifizierung Verhandlung (70 Stunden)
- 2013: Wharton - CFO: Ein strategisches Partnerprogramm entwickeln (100 Stunden)
- 2011: HEC - Wertschöpfung durch strategisches Finanzmanagement (30 Stunden)
- **2004: ESSEC Grande Ecole - Master in Management** - Admission through competitive examination <https://www.essec.edu/fr/programme/grande-ecole/grande-ecole-concours/>
- Französisch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Deutsch (verhandlungssicher)

Sonstiges

- Mitglied DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management, Köln (DE)
- Mitglied AFTE – Association Francaise des Trésoriers d’Entreprise (FR)
- Finalist Les Négociales Pro 2022 (3. Platz), französischsprachiger Verkaufswettbewerb, Epinal (FR)
- Vertragslehrer: Verhandlung, Änderungsmanagement, Nancy (FR)

Interim Management Projekte (Selbständigkeit)

- 06.2024 – Heute Country Manager Frankreich, Benelux, Switzerland Interim Manager
Scale-Up FinTech-Unternehmen, Deutschland (Umsatz 12,0 Mio. EUR, 100 Mitarbeiter)
Vertrieb/ Kundenakquise, Aufbau des Geschäfts im Europa
- Kundenakquise von Großunternehmen (Umsatz über 500 Mio. EUR) mit Kreditwürdigkeit
 - Beratender Verkauf von Finanzlösungen für die Lieferkette mit Fokus auf Cash-Optimierung
 - Aufbau von Partnerschaften mit Banken und Verhandlungen mit Executives
 - Auftritt als Keynote-Speaker auf Konferenzen (Publikum mit ca. 500 Teilnehmern)
- 10.2022 – 02.2024 Key Account Manager Deutschland, Interim Manager
Start-Up IT-Unternehmen, Frankreich (Umsatz 70,0 Mio. EUR, 30 Mitarbeiter)
Vertrieb/ Kundenakquise im Rahmen der Gründung der deutschen Tochtergesellschaft
- Definition der Marktsegmenten und Festlegung der Verkaufsziele (20/80)
 - Konfiguration des CRM-Systems und Kommunikation mit der Geschäftsführung
 - Durchführung von Interviews und Verhandlungen mit den Stakeholdern
 - Teilnehmen an Konferenzen und Messen
- 07.2022 – 01.2023 Key Account Manager, Interim Manager
Industrie- und Handelskammer, Frankreich (Umsatz 5,0 Mio. EUR, 80 Mitarbeiter)
Aufbau von Beziehungen zu den institutionellen Akteuren der Region
- Durchführung von Interviews und Verhandlungen mit den Stakeholdern
 - Konzeption eines gemeinsamen operativen Geschäftsmodells
 - Kommunikation mit der Geschäftsführung
 - Schließung von Geschäftsvereinbarungen mit 4 Wettbewerbsclustern der Region
- 10.2021 – 05.2022 Einkaufsleiter Deutschland, Interim Manager
Sogetrel, Mittelständisches Telekommunikation Unternehmen (Umsatz 750,0 Mio. EUR, 5000 MA)
Aufbau der Lieferkette im Rahmen der Gründung der deutschen Tochtergesellschaft
- Vorbereitung und Überprüfung von Rahmenverträgen mit der Rechtsabteilung
 - Digitalisierung der Purchase-to-Pay- und Konformitätsprozesse
 - Änderungsmanagement mit den jeweiligen Funktionen
 - Auswahl lokaler und internationaler Subunternehmer (Tiefbau, Montage)
 - Verkürzte Lieferzeiten für schlüsselfertige Projekte an den Kunden
- 04.2021 – 09.2021 Senior Sales Manager Industry & Sustainability, C-Level, Interim Manager
Industrie- und Handelskammer, Frankreich (Umsatz 5,0 Mio. EUR, 80 Mitarbeiter)
Vakanz Überbrückung/ Übergang vom öffentlichen zu privatem Dienstleister
- Entwicklung einer Strategie, Vereinfachung des kommerziellen Angebots
 - Beratung der Geschäftsführung im Hinblick auf die neue Organisation
 - Änderungsmanagement mit den 15 Mitarbeitern, Definition der Personalziele
 - Übergabe der neuen Organisation mit Schaffung von Synergien
- 06.2019 – 03.2021 Schulungsleiter
EIPM, Institut für Berufsausbildung im Einkauf (Umsatz 2,0 Mio. EUR, 10 Mitarbeiter)
Durchführung von Einkaufs-Schulungsseminaren in deutscher und englischer Sprache
- Verträge und rechtliche Aspekte
 - Durchführung von Verhandlungen mit Lieferanten
 - Key Category Management, Supplier Relationship Management
 - Fortgeschrittene Tools zur Kostensenkung

- 03.2018 – 07.2018 Berater Geschäftsführung, Einkaufsleiter
Alstom Tochtergesellschaft, Bahntechnik, Frankreich (Umsatz 20,0 Mio. EUR, 200 Mitarbeiter)
Carve-out/ Nachverhandlung von Einkaufsverträgen
- Risikoanalyse, Kommunikation, Änderungsmanagement mit der Geschäftsführung
 - Konsolidieren von Bedarfen, Übergang Serienfertigung zum After-Sales-Service
 - Überprüfung und Nachverhandlung der Einkaufsverträge
 - Verschiedene Maßnahmen im Rahmen der Übergangsphase
- Reduktion der Lieferkette-Risiken während einer kritischen Veränderung
- 10.2016 – 04.2017 Existenzgründung
Sebastien Kuhn SAS, Vereinfachte Aktiengesellschaft
Interim Management, Beratung Geschäftsführung, Schulungen

Werdegang (Festanstellung)

- 09.2013 – 09.2016 Leiter Einkaufskontrolling, Senior Manager, angestellt
Premium Aerotec, Airbus Group, Deutschland (Umsatz 1600,0 Mio. EUR, 5000 Mitarbeiter)
Restrukturierung/ Kontroller für die Transformation der Lieferkette
- Erstellen von Business Cases für den Einkauf (Material, Montage, Einzelteile)
 - Steuerung von Make or Buy- und Produktionsverlagerung Projekten
 - Durchführen verschiedener Cash- Optimierungsprojekte
 - Mitarbeiterführung (6 MA), Motivation, Kommunikation
- Wesentlicher Beitrag zu Programmen Kosteneinsparungen (25-50%)
- 03.2012 – 08.2013 Projektleiter Controlling, angestellt
Airbus Group, Luft- und Raumfahrt (Umsatz 65000,0 Mio. EUR, 135000 Mitarbeiter)
Senior Management Entwicklungsprogramm in Finanzen, Begleitung des CFO
- Konzeption eines Prozesskosten-Controlling Ansatz für die Montagelinien von Flugzeugen
 - Review der Produktkosten von Hubschraubern, Optimierung der Lagerbestände
 - Carve-out des Cybersecurity-Geschäfts mit Fokus auf Business Case und Kapitalisierung
 - Begleitung des CFO im Tagesgeschäft, Teilnehmen an Schulungen
- 03.2009 – 02.2012 Wirtschaftsprüfer, Manager, angestellt
Airbus Group, Luft- und Raumfahrt (Umsatz 65000,0 Mio. EUR, 135000 Mitarbeiter)
Corporate Audit/ Review der Hauptrisiken, Funktionen und Programmen
- Kausalanalyse von Hauptrisiken, Funktionen und Programmen
 - Kommunikation mit der Geschäftsführung zusammen mit dem Corporate Audit Direktor
 - Fokus auf Programmen, Tochtergesellschaften, Einkauf, Finanzen, CAPEX, Export Control
 - Begleitung des Fachbereichs bei der Festlegung wirksamer Korrekturmaßnahmen
- 01.2006 – 02.2009 Leitender Wirtschaftsprüfer, angestellt
Deloitte Frankreich, Wirtschaftsprüfung (Umsatz 300,0 Mio. EUR, 10000 Mitarbeiter)
Financial Audit/ Überprüfung von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen nach IFRS
- Beratung des CFO bei der Korrektur von Finanzdokumenten
 - Entwicklung von Fachwissen über langfristige Verträge (IFRS 11)
 - Überprüfung der Buchhaltung von Finanzinstrumenten
 - Due-Diligence-Prüfungen bei Akquisitionen