



Geboren am 09. Dezember 1968 in 21614 Buxtehude,
verheiratet

Emanuel-Geibel-Straße 19
65185 Wiesbaden

Mobil: +4917692126443
eMail: beratung@holgerklug.de
LinkedIn: [Profil](#) / [Empfehlungen](#)

**Erfahrener Logistikexperte, Geschäftsentwickler, Projekt-/Programm-Manager und Teamleiter –
ergebnisorientiert, kommunikationsstark und menschbezogen, mit ausgeprägten Kompetenzen:**

- Breitgefächerte Erfahrung in der Gestaltung von Logistik-Lösungen für Unternehmen aus den Branchen Einzelhandel und Konsumgüter, Life Science und Pharma Unternehmen
- Implementierung und Optimierung von Auftrags-, Distributions-, Lager- und Reporting-Prozessen
- Nachhaltige Entwicklung neuer Geschäftsfelder und relevanter Entscheider-/ Partnernetzwerke
- Führung interdisziplinärer und internationaler Projekt-Teams
- Aufbau, Führung und Weiterentwicklung von High-Performance Teams
- Mehrwertgetriebene Kommunikation mit externen und internen Interessengruppen

Beruflicher Werdegang

Seit 01.01.2024

Selbstständiger Interim Consultant mit den Schwerpunkten

- Datengetriebene Logistik und Supply Chain
- B2B Key Account Management

seit 01.10.2023

Charisma-Tec GmbH, Düsseldorf Senior Recruiting Consultant

- Recruiting von Fach- und Führungskräften im Umfeld IT, Logistik und Vertrieb
- Entwickeln von Konzepten zur Erweiterung der Geschäftstätigkeit

04/2000 – 31.08.2023

ORACLE Deutschland GmbH / B.V. & Co. KG

11/2020 – 08/2023

Director Strategic Client Program, EMEA Business Operations

- Unterstützen des EMEA Teams, nach den Werten und Zielen der globalen Strategic Clients Group zu handeln und kritische Kompetenzen zu entwickeln
 - Konzipieren und moderieren von Community / Peer Coaching-Events
 - Neu eingestellten Strategic Client Direktoren begleiten und schulen
 - Zusammen mit HR einen Beförderungsprozess für Architekten, Bid und Business Value Direktoren einführen und den globalen Rollout vorbereiten
 - Quartalsweise Business Reviews durchführen
- Entwickeln und einführen eines erstmalig globalen Standards zur Verbesserung der Accountplanung
- Leiten der globalen Arbeitsgruppe „Prozesse und Werkzeuge“ als Reaktion auf Verbesserungsvorschläge aus der jährliche Mitarbeiterumfrage

11/2019 – 10/2020

Leader EMEA Industry Advisors, 6 Vollzeit-Mitarbeiter in England, Frankreich und Spanien.

- Erreichen der Umsatzziele für die EMEA Key Accounts (~632 Mio EUR) sowie Kundenzufriedenheit, Meinungsführerschaft und Sichtbarkeit am Markt
- Gestalten der veränderten Advisor-Rolle im Rahmen der neuen Berichtsstruktur innerhalb von EMEA Technology Business Development
- Veränderungsprozesse mit einem Team zur Betreuung der Bereiche Diskrete Fertigung, Energie, Konsumgüter/Handel, Gesundheit und Transport/Logistik vorantreiben und dieses erfolgreich weiterentwickeln
- Strategische Vertriebsprojekte mit den Accounts Geodis, Maersk, Siemens und Volvo aus Branchensicht mitgestalten

03/2019 – 10/2019

Industry Strategist Supply Chain & Logistics, EMEA/JAPAC Consulting

- Übernehmen einer Thought-Leader Rolle in neuer Oracle Consulting Struktur
- Agieren als „Change Agent“ für die Transformation hin zu IP-getriebenen Leistungen und der erfolgreichen Platzierung von Lösungspaketen am Markt
- Kommunizieren von Best Practices und Mehrwertpositionen/USPs für Entscheider im Umfeld von Supply Chain Management Trends
- Regionen-übergreifendes Austauschen mit Architekten, Produktspezialisten und technischen Beratern

06/2017 – 02/2019**Director Industry Innovation Advisors**

- Die Advisor-Rolle in Richtung „as a Service“ Ressource in neuer EMEA Customer Success Organisation weiterentwickeln.
- Agieren als Vorbild für andere Advisor und Ansprechpartner für das lokale Management Team in Deutschland
- Strategischen Vertriebsprojekte mit DB/Schenker, Deutsche Post DHL, Lufthansa, Maersk und SNCF vorantreiben

07/2012 – 05/2017**Director Global Client Advisors, 8 Vollzeit-Mitarbeiter in Deutschland, Finnland, Italien, Schweden und der Schweiz.**

- Erfüllen der gesetzten Pipeline- und Umsatzziele (~118 bzw. 142 Mio. USD)
- Auswählen, Führen und Weiterentwickeln eines Beraterteams für die Key Accounts BMW, Daimler, Deutsche Bahn, Deutsche Post DHL, Ericsson, FIAT, IKEA, Maersk, Novartis, Siemens und Volkswagen
- Als „Player Coach“ zentraler Ansprechpartner und Feedbackgeber für Mitarbeiter und interdisziplinäre Vertriebsteams sein
- Entwickeln und einführen eines rollenspezifischen Beurteilungsprozesses
- **Highlights:** Leiten von Innovationsprojekten zur Entwicklung von globalen Plattformen für
 - das Order-Management von Health Science Kunden sowie
 - das Information Management / Reporting bei DHL Supply Chain

12/2010 – 06/2012**Global Client Advisor Logistics & Transport**

- Setzen eines Best Practices für die im globale Key Account Programm verankerten Rolle
- Global Key Accounts Deutsche Post DHL und Maersk mehrwertgetrieben beraten und an strategischen Projekten mitwirken
- Globale Account Teams fachlich führen
- Erfüllen der gesteckten „Share of Wallet“-Ziele und Verbesserung der jährlich in Umfragen gemessenen Kundenzufriedenheit
- **Highlight:** Leiten des Projektes zur Evaluierung einer neuen Unternehmens-IT bei DHL Global Forwarding („New Forwarding Environment“)

06/2004 – 11/2010**Business Development Director RFID / Industrial Supply Chain**

- Oracle im Deutschen RFID-Markt durch Events, Interviews und Vorträge sowie Gewinnung von Kunden wie DB Schenker, DHL und Metro positionieren
- Kooperationen mit Beratungs-, Integrations- und Lösungspartnern, Hochschulen sowie Verbänden wie BVL, DOAG, GS1, LIHH aufbauen
- **Highlights:**
 - Entwickeln der globalen Technologie-Partnerschaft mit DHL
 - Leiten des Projektes zum Aufbau einer RFID-Plattform für DB Schenker

04/2000 – 05/2004**Senior/Systemberater Konsumgüterindustrie, Handel, Logistik**

- Fachliche Vertriebsbetreuung von Großkunden aus Handel, Logistik und Markenartikelindustrie, u.a. Edeka und Tchibo
- Leitung von Pre-Sales-Projekten u.a. im Umfeld Supply-Chain-Lösungen und Logistik-Informationssysteme

07/1996 – 03/2000**Danzas Warehousing & Distribution; DHL Solutions, Hamburg
Projektleiter Business Process & Customer Service**

- Leiten nationaler und internationaler Projekte zur Implementierung von Logistiklösungen im Rahmen der Kontraktlogistik für Dr. Oetker, Johnson & Johnson, SmithKline Beecham, Ültje und andere Markenartikelhersteller/Health Science Anbieter
- Auftragsmanagement, Distribution und Lagerhaltung
- Einführung von EANCOM-basierten Datenaustauschprozessen

10/1993 – 06/1996**Kaufhalle AG, Köln
Systemplanung Warenwirtschaftssysteme**

Leiten der Projekte zur Einführung

- eines neuen Abrufsystems von Zentrallagerbeständen auf Basis von Filialabverkäufen und
- eines Nachschubsystems innerhalb der Filiallogistik auf Basis von Thekenabverkäufen

**Führung &
Kommunikation****Weiterbildungen/Zertifikate**

Level 5 Award Management & Leadership, Chartered Management Institute

Diverse Führungskräfte-Trainings, u.a.

- Coaching Skills for Managers
- Managing for Performance
- Executive Communications
- Mediatraining „Umgang mit Journalisten“

Projektmanagement

- PRINCE2® Foundation (10 Tage), Axelos
- Professional Scrum Master™ I + II (20 Tage), scrum.org
- Projektmanagement in der Logistik, Deutsche Außenhandels- und Verkehrs-Akademie (DAV)

Ausbildung**1989 – 1993**

Fachhochschule Fulda: Betriebswirtschaftslehre, Dipl.-Betriebsw. (FH)
Schwerpunkte: Logistik, Organisation/EDV und Personalwesen

1987 – 1989

Gymnasium Halepaghen, Buxtehude: Allgemeine Hochschulreife

1986 – 1987

Wyandotte Highschool, Oklahoma, USA: High-School-Diploma

Fremdsprachen**Englisch**

Verhandlungssicher

Spanisch

Grundlagen, diverse Intensivkurse in Spanien

Auszeichnungen**2010**

President 's Club für kundenorientiertes Handeln im DHL Global Forwarding Projekt

2007

EMEA Innovation Award für Co-Innovation mit DB Schenker im RFID-Umfeld

Interessen**Sport
Hobbies**

American Football, Basketball, Wandern
Historische Romane, Krimis, Kochen, Wein



Wiesbaden, 06.06.2024