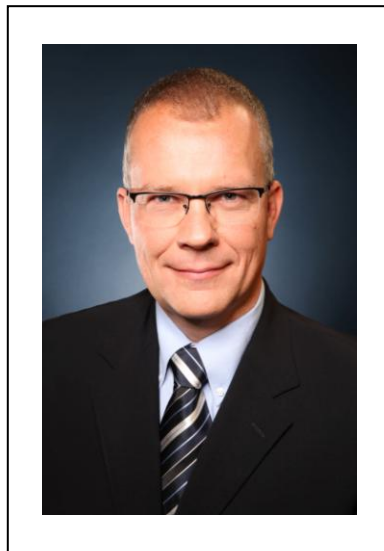


OLAF KLIEM

Heinrich-Nauen-Straße 11
41470 Neuss
Mobil: 0163 2505533
E-Mail: ok@shoppingkonzepte.com



Zur Person

geboren 06. August 1966 in Siegburg
verheiratet, eine Tochter (10 Jahre)
Deutsch (Muttersprache)
Englisch (Verhandlungssicher)
Französisch (Grundkenntnisse)

WERDEGANG

Berufliche Stationen

02/2009 bis heute

Shoppingkonzepte für TV und Internet, Neuss

Selbständiger Unternehmensberater und Interim Manager

- Beraten von Teleshoppingsendern, Versandhändlern und Internetshops weltweit
- Aufbauen von Abteilungen und Teams
- Aufbauen von Unternehmen
- Restrukturieren von Abteilungen und Unternehmen
- Schulen und Trainieren von Mitarbeitern
- Produktbeschaffung
- Einführen von Unternehmen in den Europäischen Markt
- Klienten:
 - Argos, größter traditioneller Versandhändler in UK (*Einführen einer Planungsabteilung und beraten bei Fragestellungen des TV Shoppings*)
 - Sit-Up Group, seinerzeit zweitgrößter TV Shoppingsender in UK (*Entwickeln eines neuen Senderkonzeptes im Rahmen der Unternehmensrestrukturierung*)
 - Citruss.TV, größter Shoppingsender in Dubai (*Training des Planungsteams*)
 - Shop and Show, TV Shoppingsender in Russland (*Beraten beim Aufbau einer Planungsabteilung sowie trainieren des Teams vor Ort. Unterweisung bei grundsätzlichen Fragestellungen der Unternehmensweiterentwicklung*)
 - TV 18, erster TV Shoppingsender in Indien (*Anleiten hinsichtlich Planung und Unternehmensstruktur*)

08/2006 bis 04/2009

Der Schmuckkanal Deutschland GmbH, Düsseldorf

100% Tochter der Vaibhav Ltd. Indien
30 Mio. EUR Umsatz, 60 Beschäftigte in Deutschland

Geschäftsführer

7 direkt unterstellte Mitarbeiter

- Planen, und Aufbauen des Unternehmens sowie Rekrutieren des Teams in nur 100 Tagen
- Auswählen und Verhandeln mit Dienstleistern

- Führen und Vertreten des Unternehmens
- Abwickeln des Unternehmens nach konzernbedingter Insolvenz und Restrukturierungsversuchen
- Budgetierung und Jahresplanung
- Begleiten des Aufbaus der Schwestersender vor Ort in UK und USA
- Implementieren von 3 neuen Produktlinien auf Konzernebene
- Adaptieren des indischen Webshopmodells auf den deutschen Markt innerhalb von 2 Monaten

01/ 2001 – 08/2006

RTL Shop, Köln

2006 ca. 92 Mio. Euro Umsatz

Leiter Planung und Kooperationen

12 Mitarbeiter

- Aufbauen und Leiten der Bereiche
 - Programmplanung
 - Showplanung
 - Sendeplanung
 - Kooperationen
- Rekrutieren und Schulen der Mitarbeiter
- Entwickeln und Einführen von Planungsstandards
- Budgetieren und Forecast des Unternehmensumsatzes
- Entwickeln und Umsetzen von Strategien für Kooperationspartner
- Anbahnen von Produktkooperationen mit koreanischen Shoppingsendern
- Steigern des Umsatzes von „0“ auf ca. 92 Mio. Euro innerhalb von fünf Jahren.
- Konsequentes Erreichen der Umsatzvorgaben

11/1996 – 11/2000

QVC Deutschland GmbH, Düsseldorf

Führender TV Shoppingsender Umsatz: 731 Mio. Euro

01/ 1999 – 11/2000

Manager Programmplanung

3 Mitarbeiter

- Entwickeln, Aufbauen und Durchführen einer umsatzoptimierten, strategischen Programmplanung
- Programmplanung als Basis für Einkaufsplanung
- Planen der Umsatzerwartungen
- Bereitstellen von Programminformationen für TV Zeitschriften
- Verantworten der Promotionplanung
- 300% Steigern des Umsatzes von 45 Mio. Euro auf 148 Mio. Euro in nur 2 Jahren

11/ 1997 – 12/1998

Senior Planer

7 Mitarbeiter

- Leiten der Abteilung Planung
- Verantworten der Produkt- und Sortimentsplanung aller Verkaufssendungen
- Initiieren von Nachbestellungen und Sortimentsbereinigung
- Analyse der Verkaufsdaten und Kontrolle der Lagerbestände
- Festlegen preispolitischer Maßnahmen
- Organisieren begleitender Kommunikationspolitischer Maßnahmen
- Koordination mit vor- und nachgelagerten Abteilungen
- Aufbauen der Programmplanung

11/ 1996 – 11/1997

Planer

- Aufbauen der Abteilung
- Entwickeln von Showplänen
- Professionalisieren der Arbeitsabläufe
- Erstellen einer umsatz- und bestandsoptimalen Produktplanung für die Bereiche Küche, DIY und Sammlerartikel
- Erfolg: Die von mir verantworteten Bereiche gehörten zu den umsatzstärksten des Unternehmens

01/1996 – 10/1996

Verschieden Aushilfstätigkeiten

10/1990 – 11/1995

Fachhochschule Aachen, Aachen

Studium der Betriebswirtschaftslehre

Schwerpunkte: Marketing und Außenwirtschaft

Abschluss: Diplom-Kaufmann (FH)

10/1989 – 10/1990

Wehrdienst

09/1987 – 09/1989

Kepec Chemische Fabrik GmbH, Siegburg

Ausbildung zum Industriekaufmann

Abschluss: Industriekaufmann

Praktika

08/1995 – 10/1995

Ylivieska Institute of Technology, Finnland

07/1994 – 10/1994

AEA Technology Consultancy Services, England

Zusatzqualifikation

11/1995

Ausbildereignungsprüfung der IHK