

Raymond Breuer
Obere Str.24
69151 Neckargemünd

Tel.: +49 (0)6223 4875826
Mobil: 0174 3245621
breuer@upgrade-hd.de



Geburtsdatum 15.07.1961
Familienstand geschieden
Nationalität Deutsch
Skills Key Account/Partner/CRM Manager, Leitung
Business Unit Handel & Logistik,
Consumer Products, Vertrieb,
Enterprise Ressource Planing
Customer Relationship Management
Supply Chain Management
Ausbildung Betriebswirtschaft, Mainz
Diplom-Betriebswirt (VWA)
Berufliche Qualifikationen Einzelhandelskaufmann (IHK)
Handelsassistent (HDE)
Versicherungsfachmann (BWV)
zert. Organisationsberater (GIB)
Dipl.- Betriebswirt (VWA)
Sprachen Englisch, Spanisch (Grundkenntnisse)
Auslandserfahrung Schweiz, Österreich, Israel, Italien, Nigeria

Erfahrungsschwerpunkte
Einzelhandel, Einkauf, Distribution, Vertrieb, Personal, Planung, Akquise, Key-Account-Management,
Bereichsleitung Handel SAP, ERP, SCM, Telematik

Branche / Industrie-Erfahrungen
Handel, Logistik, Warenwirtschaft, POS, Vertriebssysteme, Management-Informationssysteme,
Geschäftsprozessoptimierung, Value-Chain-Management, Supply-Chain-Management

Beruflicher Werdegang
Seit 1978 im Handel tätig. Von Ausbildung bis Führungsaufgaben alle Stationen durchlaufen.
Unterschiedlichste Vertriebsschienen. Erfahrung in allen Geschäftseinheiten des Handels von Einkauf bis
Organisation und Marketing. Erfahrung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen (Sparkassentätigkeit). Seit
1996 Organisationsberatung Warenwirtschaft mit Schwerpunkt SAP R/3. Tätigkeit in Großprojekten
Einführung Retail, Projektmanagement, Geschäftsbereichsleitung Handel/SAP, Vertrieb. Unter anderem

Akquisitionen von EDEKA (EDAG, EWIS, EWA), Hamburg, Offenburg, Minden
TENGMANN, Mülheim
TCHIBO, Hamburg
INTERFRIGO, Zürich (CH)
VEDES, Spielwarengenossenschaft, Nürnberg
MÖBEL WALTHER, Langenselbold / Dresden
DEUTSCHER INDUSTRIE UND HANDELSTAG, Bonn (Mittelstand)
KAUFRING e.G., Düsseldorf (vor der Auflösung)
MERCEDES BENZ Accessoires, Stuttgart

Unterstützende Mitarbeit bei Akquisitionen von Brehmke&Hörster,
L'Oreal, Conrad Electronics, H.O.T. (Home Order Television),
Schlemmermeyer, Rheinmetall, C&A, 3M, Spar Schweiz, Migros CH

Seit Beginn 2002 erfolgreich tätig als selbstständiger Unternehmensberater und Vertriebspartner mit eigenen Ladenlokalen für die Telekommunikationsdienstleister Versatel im Bereich Festnetz, Internet, Datentransfer sowie den Mobilfunkanbietern O2, T-mobile, e-plus und vodafone. Weiterhin für Lichtblick als ökologischer Energieversorger und Samsung als Hardware Partner. Eigener PC-Service rund ums Internet und Konfiguration aller gängigen Betriebssysteme. Strategische Partnerschaft mit Eurotelematik als Vertriebs- und Implementationspartner Telematiksysteme, Berater zur Geschäftsprozessoptimierung Supply-Chain.

Das Jahr 2001 war bestimmt von privatem Umbruch, persönlicher Neuorientierung und Vorbereitung der Selbstständigkeit.

03/2000-10/2000

KPMG

Senior Consultant/Manager für Handel & Consumer Products mit Lösungen von SAP, Retek, Supply Chain Management, e-integration (Cisco, i2, commerce one, Ariba, Siebel, Mysap.com, ...)
Bereichsverantwortung Logistik-Beratung für Mercedes Benz Accessoires

01/1999-01/2000

Branche
Position
Details

SYSPART/SAPIENS GmbH

Unternehmensberatung
Geschäftsbereichsleiter SAP/Handel
Alle Tätigkeiten der Unternehmens-/Bereichsorganisation, Personalbeschaffung und -einsatz, Akquise, Projektbesetzung, Partner & Key Account Management, Vertriebsleitung Handel, Planung, Budgetierung, Unternehmensstrategie
Aufbau eines internen R/3 Retail Systems auf SUN, Solaris als Backoffice und Schulungssystem, Konzeption der Verknüpfung mit Internetanbindung für **e-business** Szenarien

08/1998-12/1998

Branche
Position
Details

EMPRISE Software & Consulting GmbH

Unternehmensberatung
Vertriebsleiter SAP R/3 Retail, Key Account Manager
Aufbau und Installation einer Geschäftseinheit Retail. Administration und Organisation dieser Einheit, Projektleitung EDEKA, Vertriebsleitung

08/1997-07/1998

Branche
Position
Details

SerCon GmbH (IBM)

Unternehmensberatung
Berater/Kostenstellenleiter
Durchführung einer Implementierungsanalyse im Vergleich der SAP R/3 Module Sales & Distribution (SD) und Retail für den Kaffee-Einkauf der Firma TCHIBO, Hamburg mit Schnittstellenkonzeption an das konzernseitige R/3 System,
Aufbau einer Organisationseinheit für den Bereich Retail und die Entwicklung eines Schulungskonzeptes und der Schulungen für SerCon/IBM im Umfeld WinNT, OS/2, **Projektleitung** Logistik in einem Einführungsprojekt SAP R/3 Retail für EDEKA Deutschland.
Machbarkeitsanalyse und Pilotkonzeption für den Übergang in das Produktivsystem, Umfeld war WinNT, UNIX, AIX, Solaris auf AS 400 mit DB 2, RS 6000 auf Oracle DB und der E-Linie von SUN

06/1996-06/1997

Branche
Position
Details

GIB mbH

Ausbildungsinstitut
keine Position
Ausbildung zum zertifizierten Organisationsberater, Schwerpunkt SAP R/3 (Sales&Distribution, Materials-Management),
Organisationsmanagement im Bereich SAP R/3 mit Organisationsanalyse, der Einführung von integrierten Organisationslösungen und die Implementierung der Module SD, MM, Schwerpunkt SD, Durchführung einer Geschäftsprozessanalyse mit ARIS Tool Set, der Einführung, Customizing und Schulung einer Beispielfirma für den Bereich SD im Umfeld UNIX, WinNT, LAN

- 10/1993-10/1997**
Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Uni Mainz
Berufsbegleitendes Studium Betriebswirtschaft
mit Abschluss Betriebswirt (VWA)
- 07/1993-12/1995**
Branche
Position
Details
NASSAUISCHE SPARKASSE
Finanzierungen/Versicherungen
Bezirksleiter
Bezirksleiter für ein Netz von 11 Filialen zur Betreuung von Privat- und Geschäftskunden in Fragen der Finanzierung und Absicherung. Aufbau einer Stammdatenbank Debitoren und der Schnittstellen zu internen Vertriebsanwendungen, Umfeld: PC, MS Access
- 01/1988-01/1993**
Branche
Position
Details
MANN MOBILIA GmbH
Möbel-Einzelhandel, Heimtextil
Abteilungsleiter, Assistent der Geschäftsleitung
Alle Aufgaben von Einkauf bis Ergebnisplanung und Umsetzung, Projektverantwortung Großkunden wie Bilfinger & Berger, Projektmanagement bei der Versorgung mit Waren und Dienstleistungen zur schlüsselfertigen Erstellung von Repräsentationsgebäuden der Regierung Nigerias in Laos, die Problemstellung umfasste die Bereiche Einkauf, Vertrieb und Logistik
- 03/1987-08/1987**
Branche
Position
Details
TCHIBO AG
Kaffeerösterei/Einzelhandel
Junior Einkäufer Heimtextil
Planung und Steuerung des Warenflusses von der Auswahl und Einkauf der Rohstoffe bis zum fertigen Produkt beim Endkunden
- 09/1978-05/1986**
Branche
Position
Skills
Details
KARSTADT AG
Einzelhandel
Ausbildung Einzelhandelskaufmann bis Substitut/Abteilungsleiter
Einzelhandelskaufmann, Textildachmann, Handelsassistent
Tätigkeit in Abteilungsleitung, Einkauf, Verkauf, Logistik, Vertrieb, Kalkulation, Ergebnisplanung, Personal
Projektarbeit im Rahmen der Einführung der integrierten Betriebsergebnisplanung (IBEP). Der Projektauftrag umfasste den Aufbau eines Warenwirtschaftssystems mit mobiler Datenerfassung mit Kopplung an die IBEP im Großrechnerumfeld von IBM und Siemens Nixdorf.

Dozenturen

SRH – Berufsbildungswerk Neckargemünd
Berufsvorbereitung kaufmännische Berufe

Regelmäßige Jahresverträge seit 2007 – 30 Std./Woche

FH Karlsruhe
Betriebswirtschaftliche Geschäftsprozessoptimierung
Abbildung der Prozesse in SAP R/3, Workflow, **unregelmäßig**

GQiB Mannheim
Betriebswirtschaftliches Handeln im Rahmen der Qualifizierung zum Medien-Fachwirt, **seit 2008 regelmäßig**

AKABIS
Akademie für Bildung im Beruf Friedhelm Schneidewind
Start einer Zusammenarbeit in der Erwachsenenbildung 2009