

NR. 69639

**Gewünschte Position**  
**Schwerpunkt**  
**Tätigkeitsbereich**

**Einkäufer Aviation**

Office / Administration / Sonstige, Handels- / Industrielogistik  
 Customer Service, Materialwirtschaft

**Positionsebene**  
**Anstellungsart**  
**Einsatzorte**  
**Geschlecht**  
**Familienstand**

Sonstige  
 Vollzeit  
 München (Pasing) Umkreis 60km  
 männlich  
 verheiratet

**Einschätzung**

Wir durften mit unserem Kandidaten einen sympathischen und kompetenten Ansprechpartner kennenlernen. Seit 2002 ist er im Handel angestellt, seit 2008 bei einem Luftfahrt-Unternehmen im Einkauf. Sein Lebenslauf hat auch eine vertriebliche Komponente, seit 2013 ist er nun im Einkauf tätig. 90 Prozent der täglichen Kommunikation findet in Englisch statt.  
 Er sucht er nun nach einer neuen beruflichen Herausforderung im Einkauf aus ungekündigter Stellung. Hierbei steht er Ihnen mit einer Kündigungsfrist von 4 Wochen zum Monatsende zur Verfügung.

**Berufsausbildung**

**09/1996 - 06/2000** Rundfunk- und Fernsehtechniker (Mechatroniker),  
 - Reparatur und Instandsetzung von Fernseh-, Radio- und Aufnahmegeräten  
 - Aufbau, Anschluss und Installation von Multimediageräten beim Kunden vor Ort  
 - Kundendienst und Außendienst

**Weiterbildung**

**09/2007 - 12/2009** Handelsfachwirt

**Wehr-/Zivildienst**

**08/2001 - 02/2002** Wehrdienst,  
 Bundeswehr, Kroatien

**Führerscheinklassen**

B

**Möglicher Beginn**

4 Wochen zum Monatsende

**Sprachen**

Kroatisch  
 Deutsch  
 Englisch

Muttersprache  
 verhandlungssicher  
 sehr gut

**Berufserfahrung**

**03/2008 - heute Product and Purchasing Manager / Engine Parts Trading Manager, Luftfahrt**  
 \* seit 05/13 Product and Purchasing Manager / Engine Parts Trading Manager  
 - Eigenverantwortliche Beschaffung von Flugzeugtriebwerken und Preisverhandlung  
 - Auswerten und analysieren von Triebwerken für den Kauf und Chancenauswertung von Verkaufserlösen  
 - Projektleitung bei Triebwerkszerlegung von der Einlastung bis zur Auslieferung von Einzelteilen  
 - Preisverhandlungen mit den Dienstleistern für Triebwerkszerlegung und Einzelteil Reparaturen

- Verkaufspreiskalkulation und Preisvorschläge an das Vertriebs-Team ausgeben
- Verantwortlich für Beschaffung von Flugzeug-Triebwerkskomponenten für den Direktverkauf oder Bestand
- Überprüfung des Lagerbestandes und gegebenenfalls Anweisung von Reparaturen / Überholungen
- Analyse des Lagerbestandes und Absatzchancen
- Marktanalyse und Bedarfsermittlung für die eigene Flotte oder den Kundenbedarf
- Überprüfung der technische Beschaffenheit der Ersatzteile und Komponenten
- Bedarfsweise Anweisung zur Überarbeitung von Ersatzteilen zu neueren Standards
- Ausstatten des Vertrieb-Teams mit Listen für den Abverkauf
- Abverkauf von Ersatzteilen älteren Standards
- Reporting an die Geschäftsleitung über Absatzchancen und Risiken
- Auswertungen erstellen für mögliche Kaufoptionen zur Vorlage bei der Geschäftsleitung
- Persönlicher Kontakt mit Lieferanten und Kunden telefonisch und durch Besuche oder Messen

\* 01/12 - 04/13 Product Manager (Produkt Team Leiter)

- Vertriebsspezialist und Produkt-Teamleiter für die Hersteller Boeing, General Electric, Pratt & Withney
- Auswertung von Triebwerken und Ersatzteilkpaketen unter Berücksichtigung der aktuellen produktspezifischen Marktsituation und Zustand der angebotenen Waren
- Persönlich Empfehlung und Einschätzung über Kaufpreis von Triebwerken und möglichem Verkaufserlös an Management abgeben
- Vertriebspersonal mit Hintergrundinformationen sowie aktuellen Bestandslisten für den Verkauf versorgen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebspersonal sowie Empfehlung und Vorschläge über Bestandskunden und eventuelle Neukundenbedarfe
- Projektbetreuung bei Triebwerkzerlegungen und Entscheidung über Ersatzteilreparaturen
- Projektbetreuung bei Triebwerksinstandsetzungen, Ersatzteillieferungen für irreparable Teile
- Enger Kontakt zu unserer technischen Abteilung in England um Kundentriebwerke gezielt und bestmöglich zu betreuen und instand zu setzen
- Mitarbeiterführung durch Arbeitsaufteilung und zuordnen von Zuständigkeiten (2 Mitarbeiter, fachliche Führung)
- Enger Kontakt zu Lieferanten und Reparaturdienstleistern sowie Preisverhandlungen und Verhandlung von Rabatt-Verträgen
- Weiterhin starker Kontakt zu Kunden und Informationsaustausch über aktuelle Marktsituation und Bedarfe
- Kundenbesuche, Lieferantenbesuche, Messebesuche

\* 03/08 - 12/11 Sales Manager / Account Manager

- Vertrieb von Flugzeug- und Triebwerksersatzteilen aller großen namenhaften Hersteller
- Vertrieb von Flugzeugtriebwerken für Passagierflugzeuge
- Betreuung eines europaweit zugewiesenen Kundenstammes u.a Lufthansa, MTU, Condor, SWISS
- Kunden aus Deutschland, Spanien, Schweiz, Portugal, Süd- und Osteuropa, Nordafrika, mittlerer Osten u.m.
- Preisverhandlung, Verkauf, Bearbeitung von Reklamationen

- Mitwirken bei Triebwerks-Leasing
- Mitwirken bei Triebwerkszerlegungen und Verkauf der Einzelteile
- Kundenbesuche in regelmäßigen Abständen
- Besuchen verschiedener Fachmessen mehrfach im Kalenderjahr
- Kaltakquise von Neukunden

**03/2002 - 02/2008 Verkäufer / Spezialist für Navigationssysteme**

- Schwerpunkt: Verkauf von Navigationssystemen jeglicher Art - Fokus auf namenhafter Hersteller wie Garmin, TomTom, Navigon
- Beratung der Käufer in allen relevanten Fragen rund um Navigationssysteme
- Beratung von Großkunden zur Ausstattung der Firmenfahrzeug Flotte mit Navigationssystemen
- Führen von Gesprächen und Mitwirkung bei Vertragsverhandlungen mit Lieferanten
- Eigenverantwortliche Neubestellungen von Navigationsgeräten
- Jährliche Besuche der Lieferanten vor Ort,
- Workshops und In-house Ausstellungen oder Präsentationen
- Messebesuche

**08/2000 - 07/2001 Rundfunk- und Fernsehtechniker / Kundenbetreuer**

**Weitere Kenntnisse**

<b>MS-Office</b>	
Word	Gute
Excel	Gute
Powerpoint	Basiswissen

<b>Betriebssysteme</b>	
MS-Windows	Gute

<b>Berufskategorie</b>	
Office / Administration / Sonstige	X
Handels- / Industrielogistik	X

<b>In den Bereichen</b>	
Customer Service	X
Materialwirtschaft	X

<b>Positionsebene</b>	
Sonstige	X

<b>Logistik/Kontraktlogistik</b>	
Beschaffungslogistik / Einkauf	Sehr gute
Kommissionierung	Sehr gute
Materialdisposition	Sehr gute

<b>allg. logistische kaufm. Skills</b>	
Telefonverkauf	Sehr gute

Kundenberatung/betreuung	Sehr gute
Profit-Ermittlung	Sehr gute
Angebotserstellung/Kalkulation	Sehr gute
Statistik: Erstellen, pflegen	Sehr gute
Neukundengewinnung	Sehr gute
Marketing	Sehr gute

**Haben Sie Interesse an diesem Bewerber?**

Kontakt über

**LOGISTIC PEOPLE (Deutschland) GmbH**

**WO MENSCHEN KARRIERE MACHEN**

Christoph Pultke

Parkring 4

85748 Garching b. München

Telefon: 089 309054711

Fax: 089 309054722

Email: [c.pultke@logistic-people.de](mailto:c.pultke@logistic-people.de)

<http://www.logistic-people.de>

Ihre Anfrage bearbeiten wir mit größter Diskretion!

Unsere Dienstleistung ist erfolgsabhängig kostenpflichtig.

Wir arbeiten ausschließlich auf Grundlage unserer AGB welche Sie einsehen können unter

<http://www.logistic-people.de/rechtliches/agb-deutsch>