

# Thomas Schäfer



## Profil und Lebenslauf

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Persönlichkeit            | Aufrichtiger und unternehmerisch engagierter, belastbarer Machertyp<br>kooperative, offene Persönlichkeit, trotzdem durchsetzungsstark<br>analytischer, transparenter Entscheidungsstil   |
| Kompetenzen               | Umfassende, langjährige B2B Branchenkenntnisse im Segment der<br>leitungsgebundenen Wasserspender und dem Kaffeemarkt.<br>Führungsverantwortung in allen Kernbereichen eines Unternehmens.<br>Kompetenzen im Aufbau neuer und Ausbau bestehender Vertriebsstrukturen<br>Stärke im Erkennen und Umsetzen von Marktchancen.<br>Gute Analyse und Konzeptfähigkeit.   |
| Erfolge                   | Aufbau einer GmbH und finale Umstellung auf die editho AG<br>Umsatzsteigerung innerhalb des Geschäftsfeldausbaus mit Lavazza Portionssystemen<br><br>Zusammenführung und Strukturierung mehrerer Firmenaufkäufe BRITA Ionox<br>Strategie- und Konzeptplanung zur Umsatzverdopplung innerhalb von 5 Jahren<br>Gleichzeitiger Aufbau eines Direktvertriebes mit 23 Systemberatern<br><br>Startup mit 3 internationalen Investoren für den Vertrieb von innovativen<br>Getränkensystemen und gesunden Essenzen. Gründung und Aufbau der beWell<br>Lifestyle Drink Systeme GmbH in Frankfurt.<br>Verkauf des Unternehmens an die <b>BWT</b> Group in Mondsee / AT |
| <b>Persönliche Daten:</b> | geb. 13.05.1961 (in Frankfurt am Main) in Partnerschaft lebend, 1 Sohn<br>seit 2001 Mitglied im Kuratorium der Kinderhilfestiftung Frankfurt  |

## Beruflicher Werdegang

### 2018 - 2020 beWell Lifestyle Drink Systems GmbH

#### Geschäftsführer

- Gründung und Aufbau einer GmbH
- Konzeptumsetzung beWell
- Akquisition und Aufbau einer Händlerstruktur für beWell Produkte
- Verkauf der GmbH an die BWT Group / Austria

### 2015-2017 BRITA-Ionox Deutschland GmbH

#### Director Sales und Marketing DACH

- Zusammenführung und Strukturierung von vier Firmenaufkäufen in Deutschland
- Direktvertrieb Aufbau B2B für leitungsgebundene Wasserspender mit 23 Verkäufern
- Aufbau eines Schulungskonzeptes für den Vertrieb
- Gesamtverantwortung für Vertrieb und Technik

### 1999-2014 editho AG

#### Inhaber-Vorstand

- Planung, Strukturierung, Ausbau einer Vertriebsstruktur für Lavazza Portionssysteme
- Direktvertrieb Ausbau mit drei Niederlassungen
- Akquisition und Aufbau eines bundesweiten Händlernetzes
- Einführung und Aufbau eines Automaten-Operating mit Lavazza Portionssystemen

### 1993-1998 ARAMARK GmbH Refreshment Services

#### Bereichsleiter /Prokurist

- Ausbau der Vertriebs-und Servicestruktur Refreshment Services
- Vertriebsnetz Erweiterung von 2 auf 8 Niederlassungen
- Budgetplanung und Umsetzung

**1992 - 1993 J.J.Darboven GmbH & Co. KG**

**Verkaufsleiter Vending**

- Ausbau einer selbstständig arbeitenden Vending-Abteilung
- Erstellung eines Marketing und Vertriebskonzeptes
- Entwicklung eines Produktportfolios für den Automatenbereich

**1986 - 1992 Douwe Egberts Kaffeestysteme GmbH**

**1990 - 1992 Verkaufsleiter Vending**

- Aufbau einer neuen, selbstständig arbeitenden Vending-Abteilung
- Vertriebsaufbau im Direktvertrieb

**Coffenco International GmbH (1988 von Douwe Egberts übernommen)**

**1987 - 1989 Niederlassungsleiter**

- Organisation der Niederlassung mit Umsatzverantwortung
- Betreuung der Großkunden im Filialgebiet

**1986 - 1987 Verkaufsberater**

- Akquisition von Neukunden im Direktgeschäft für Büro-Kaffee-Systeme