

Business Development:

- Sie sind auf der Suche nach einem neuen Markt in der Mitte von Europa?
- Sie wollen Ihre Produkte, Dienstleistungen und Lösungen auf dem deutschen Markt platzieren?
- Sie wollen schnell und professionell Zugang zu dem Markt erhalten?
- Sie suchen einen Ansprechpartner der Sie bei der Umsetzung der Aufgaben umfassend unterstützt und begleitet?

Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen:

- Wir haben einschlägige und langjährige Erfahrungen in Automotive, Schiffbau, Maschinen- und Anlagenbau!
- Wir werden von deutschen Firmen als Problemlöser beauftragt!
- Wir kennen die Bedarfe und die Anforderungen des Marktes!
- Wir sind Ihr Türöffner in einen spannenden Markt!

Christian-Henning-Consulting

Ihr richtiger Partner:

- Wir unterstützen Sie bei der Auswahl des richtigen Standortes, der richtigen Produkte und begleiten Sie bei den administrativen Aufgaben vor Ort
- Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen den maßgeschneiderten Markteintritt und stehen Ihren Kunden als erster Ansprechpartner zur Verfügung.
- Wir begleiten Sie bei Kundenterminen und organisieren Veranstaltungen und Ausstellungen
- Wir sind Ihr Repräsentant in einem neuen Markt

Dafür stehen wir:

- Professionelle und seriöse Betreuung vor Ort
- Marktkenntnisse
- Dynamik und Flexibilität
- Management-Erfahrungen
- Internationalität

Step by Step:

- Kickoff Meeting
- Definition der Produkte, Zielsetzung, Region
- Klärung der administrativen Anforderungen
- Marktanalyse
- Kundenansprache
- Kommunikation zwischen Kunden und Ihnen
- Auftragsvergabe und Lieferung
- Aftersales Betreuung

Christian Henning, Dipl.-Wirtschafts-Ingenieur

Christian Henning; Dr. Loewenberg - Straße 17; D-33154 Salzkotten; email: chc-int@t-online.de; Mobil: +49 176 53 32 91 32



Über 15 Jahre Führungs- und Projekt-Erfahrung.

In Branchen wie Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Schiffbau und Haushaltsprodukten konnten Erfahrungen bei der Beschaffung von Kunststoff-Bauteilen und Granulaten/ Batch, Metall (Rohmaterial, Bauteile), Mechatronik (Kabelsätze, Antriebssysteme, PCB), Bezüge (Leder, Textil), Schaum und Dienstleistungen entlang der gesamten Zulieferkette als TIER 1 und TIER 2 (alle PKW-OEM's, LKW's und Nutzfahrzeuge) gesammelt werden.

Berufliche Stationen:

- Ausbildung Starkstromelektriker/ Energieanlagenelektroniker
- Berufsbegleitende Weiterbildung zum Staatlich geprüften Techniker mit dem Schwerpunkt Elektronik
- Abteilungsleiter Profitcenter Training and Education (technische Trainings für OEM's)
- Abteilungsleiter Sales and Marketing (Aufbau System- Integratoren-Partnerkonzept)
- Berufsbegleitendes Studium zum Diplom-Wirtschafts-Ingenieur mit dem Schwerpunkt Unternehmensführung und Produktion
- Abteilungsleiter Materialwirtschaft (Anlagenbau)
- Bereichsleiter Sourcing and Logistics (Schiffbau)
- Bereichsleiter Global Procurement and SCM (Automotive)
- Selbständiger Interim Manager (Christian-Henning-Consulting)

Schwerpunkte im Bereich:

- Branchenschwerpunkte Fahrzeuge und Lieferanten
- Lieferantenmanagement
- Effizienzsteigerung
- Geschäftsprozessoptimierung
- Cost-Down-Programms

Ausgewählte Referenzprojekte:

- Interim-Leitung Strategischen Einkauf
- Begleitung Werkaufbau in China
- Interim-Supply Chain Manager
- Aufbau einer Einkaufsabteilung
- Begleitung Insolvenzprozess
- Coaching von Mitarbeitern und Management
- Dozent für Wirtschaftswissenschaften