

Alter Wall 65 • 20457 Hamburg
Tel.: 040 – 3609 1341
Mobil: 0170 – 23 29 843
kleinschnittger@bridge-builders.eu
www.bridge-builders.eu



- 25 Jahre Erfahrung als professioneller Manager in unterschiedlichen Führungspositionen im Vertrieb multinationaler und mittelständischer Unternehmen der FMCG-Branche (Unilever, Safilo, Ralston Purina, Nestlé)
- Operative nationale Kundenführung und –verhandlungen im deutschen Lebensmittelhandel
- Umfangreiches Knowhow der Vertriebskanäle im deutschen Lebensmittel- und Fachhandel
- Internationale Verhandlungen mit globalen Kunden und europäischen Allianzen
- Detaillierte Kenntnisse europäischer und ausgewählter asiatischer Märkte
- Erfahrung in der Markterschließung für Konzerne, mittelständische Unternehmen und in Start-Ups
- Verantwortung für Vertriebsorganisationen – Außendienst, Innendienst, Key Account Management – mit bis zu 60 Mitarbeitern und Umsatzverantwortung bis zu 30 Mio. Euro
- Interkulturelle Kompetenz, Englisch verhandlungssicher

Seit 07/2012	selbständig	Inhaber BridgeBuilders, Unternehmer- und Umsetzungsberatung für Marketing und Vertrieb; Partner der Braintrust-Group
2004 – 06/2012	Nestlé	Global Account Manager und Global Customer Director
2002 - 2004	Nestlé Purina	National Account Manager und Category Manager Großfläche
1999 - 2001	Ralston Purina	Start-up im Bereich Tiernahrung im Lebensmittel- und Fachhandel, National Manager
1997 - 1998	Safilo	(optische Industrie) National Sales Director, verantwortlich für Account Management und Außendienst
1987 - 1996	Unilever	verschiedene Positionen im Marketing und Vertrieb, zuletzt als Sales Director Grocery, Rimmel-Chicago verantwortlich für Key Account Management und Außendienst

Thomas Kleinschnittger

Branche/Unternehmen	Bisherige, druchgeführte Projekte
M&A Unternehmen	Due Dilligence Prozess Analyse und Bewertung einer Vertriebsorganisation. Potenzialbewertung von Expansionsstrategien in Europa und USA. Risk-Management
FMCG Unternehmen (Mittelstand, 200 mio Euro)	Projekt-Management Bewertung bestehendes Konditionensystem. Risk Management. Entwicklung einer Kundenstrategie. Vergleich der Geschäftsmodelle. Potenzialbewertung und -ausschöpfung.
Markenverband	Workshops Export-Management und internationales Kundenmanagement
Versandhaus	Projekt-Management Potenzialanalyse e-commerce Food. Analyse und Potenzialbewertung Bio-Food Kanäle.
KIN Lebensmittel-institut	Symposium Nachhaltigkeit Workshops zur Nachhaltigkeit
Handel	Projekt-Management Felder der Zusammenarbeit. Shopper Marketing Projekt
FMCG Unternehmen (Mittelstand, 50 mio. Euro)	Interim Management Geschäftsleiter Vertrieb und Marketing.
FMCG Unternehmen (Mittelstand, 50 mio Euro)	Interim /Projekt Management Restrukturierung Handelsvertreter-Organisation. Markteintritt Polen, Russland, Schweiz, Frankreich, UK. Entwicklung und Umsetzung eines Handelsmarkenkonzepts.
FMCG Unternehmen (Mittelstand, 125 mio Euro)	Projekt-Management: Vergleich von Vertriebsorganisationen, Anpassung der Vertriebsorganisation an Standards, Entwicklung von Kundenstrategien und des Kundenportfolios, Außendienst- und Feldoptimierung
FMCG Unternehmen (Konzern, Niederlassung Deutschland, 200 mio Euro)	Projekt Management Entwicklung Kundenstrategien, Schwerpunkt Shopper Marketing, Hintergrund-Verhandler, Preis- und Konditionenmanagement.
FMCG Unternehmen (Konzern, Niederlassung Deutschland, 200 mio Euro)	Projekt-Management Entwicklung eines Konditionen-System Entwicklung nationaler Preise und nationalen Preisliste
PRO BONO: Guest Speaker HAMUN Konferenz, Hamburg	Durchführung von Nachhaltigkeits-Workshops und Guest Speaker auf der HAMUN Konferenz, Hamburg. HAMUN ist ein globales, studentisches Netzwerk, dass jährlich eine Simulation einer UN-Vollversammlung durchführt.
PRO BONO: Gast Dozent Führungsakademie der Bundeswehr, Hamburg	Gast Dozent an der Führungsakademie der Bundeswehr, Bereich militärische Führung und Organisation. Thema: Führung von multikulturellen Teams in der globalisierten Wirtschaft.

Thomas Kleinschnittger

In den letzten Jahren habe ich mit Thomas sehr gerne zusammengearbeitet. Er ist sehr offen für neue Herausforderungen und Ideen. Ständig hat Thomas nach Verbesserungsmöglichkeiten für seine Arbeit und sein Team gesucht und gefunden. Seine offene Art miteinander zu arbeiten und zu diskutieren hat es leicht gemacht, mit ihm zu arbeiten. Thomas ist committed und sehr loyal".

S. Barlatey, Head of Corporate Industry Affairs, Nestlé SA.

"Ich habe sehr gern mit Thomas zusammengearbeitet auf verschiedenen Projekten. Er ist ein sehr erfahrener und kompetenter Manager. Ich hatte immer den Eindruck, dass Thomas eine Geschäftsbeziehung anstrebt, die profitabel und nachhaltig ist für beide Partner. Alle seine Aktivitäten in unseren Projekten, hatten den End-Konsumenten und seine Bedürfnisse zum Ziel."

T. Odoi, Corporate Buying Manager Metro Cash&Carry International.

"Thomas ist ein commercial leader, der die Geschäftsmodelle der Kunden genau versteht, um Wachstum zu gewinnen. Ich habe mit ihm bei Nestlé in Projekten für die Metro Gruppe zusammengearbeitet und war beeindruckt von seinem Willen und seinen Fertigkeiten ein Geschäft im scharfen Wettbewerbsumfeld zu entwickeln."

D. Loiacono, Nestlé Globe Center, Generating Demand

"Thomas hat für Ralston Purina unsere Niederlassung in Deutschland neu eröffnet. Zu dieser Zeit waren wir in Deutschland nur mit einem Handelsmarkensortiment vertreten, das von den Niederlande aus gesteuert wurde. Seine Professionalität und sein intellektueller, analytischer Ansatz zusammen mit seiner Besonnenheit, halfen sehr, das Geschäft aufzubauen. Mit begrenzter Markenunterstützung hat er die Basis für eine gute Distribution in Deutschland für die Zukunft geschaffen. Thomas blieb dem Unternehmen nach der Übernahme von Nestlé treu. Das Nestlé ihn übernommen hat, zeigt, welches gute Geschäft er aufgebaut hatte."

R. Zeijpfeld, Managing Director Germany/European Sales Director Ralston Purina