

Janina A. Tiedemann

Telefon: +49-151-26142600

E-Mail: Janina.Tiedemann@tiede-transform.de

LinkedIn: www.linkedin.com/in/janina-tiedemann-tiede-transform

Webseite: www.tiede-transform.de

Adresse: Ohmoor 111, 22455 Hamburg, Germany

Geburtsdatum: 24.09.1985



Interim Managerin Vertrieb und Transformation

- erfahrene Geschäftsführerin mit über einem Jahrzehnt Erfahrung im Vertrieb (FMCG) -

- Ergebnisorientiert und hands-on
- Analytische und strategische Denkweise
- Kommunikativ und durchsetzungsstark

Relevante Projekterfahrung (FMCG, DACH)

- **Carve-out und Integration:** Als Geschäftsführerin habe ich die Abspaltung des Teegeschäfts von Unilever DACH für ekaterra (jetzt Lipton Teas and Infusions) geleitet. Neben dem Business Development habe ich den Aufbau unabhängiger Strukturen, Einführung von SAP S/4HANA und Implementierung neuer Logistiklösungen geleitet.
- **Vertriebsstrategien (Innen- und Außendienst):** Implementierung strategischer Wachstumspläne, die zu einem Umsatzwachstum von +19 % geführt haben. Signifikante Steigerung der Markenpräsenz durch Distributionsausweitung bei Drogerie- und Supermärkten.
- **Strategische Kundenbindung:** Erfolgreiche Führung von Jahresgesprächen in der DACH-Region mit Kunden wie u.a. Edeka, Kaufland, Rossmann, Migros oder Coop sowie Verhandlungen mit internationalen Einkaufsallianzen (Epic, Agecore). Aktuell tätig als Key Account Managerin für mehrere Unternehmen.
- **Logistikmanagement:** Leitung einer Logistikoportimierung für Deutschland. Durch Ausarbeitung und Umsetzung einer Empfehlung, die den Wechsel des Transportdienstleisters beinhaltete, konnte der Auftraggeber eine signifikante Steigerung der Lieferquote erzielen.

Rahmendaten

- **Verfügbarkeit:** Bitte kommen Sie auf mich zu.
- **Sprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher).

Berufserfahrung:

Interim Key Account Management DACH (mehrere Kunden) *seit Januar 2025*

- Betreuung diverser Handelskunden wie u.A. Dennree, Alnatura, Biogast, Migros, Coop
- Verhandlung von Wachstumsplänen
- Absprache und Umsetzung von Aktionsplänen, Neulistungen und Category Management

Projektleitung Zertifizierung für Lipton Teas and Infusions Deutschland / Schweiz *Mai 2024 – Juni 2024*

- Koordination und Durchführung von Audits:
 - o Bio Zertifizierung
 - o LUCID Verpackungsregistrierung

Koordination Namensänderung für Lipton Teas and Infusions Deutschland / Schweiz *April 2024*

- Koordination der Namensänderung von ekaterra zu Lipton Teas and Infusions in Deutschland und der Schweiz
- Masterdata-Management, Änderung aller Systeme und Verträge

Projektleitung Logistik für Lipton Teas and Infusions Deutschland / Schweiz *September 2023 – März 2024*

- Optimierung der Logistik von Lipton Teas and Infusions für Deutschland
- Ausarbeitung und Implementierung einer neuen Logistikstrategie, die den Wechsel des Transportdienstleisters beinhaltet
- signifikante Steigerung der Lieferquote erzielt

Tiede Transform, Gründerin *August 2023*

Gründung der Unternehmensberatung Tiede Transform, spezialisiert auf Vertriebs- und Prozessoptimierung.

Geschäftsführerin, ekaterra Germany GmbH *Oktober 2021 - Juli 2023*

- Carve-out des Tee-Geschäfts von Unilever DACH und Verkauf an CVC Capital Partners
- Initiierung der Gründung eigenständiger Unternehmen und Aufbau von Vertriebs-, Kundenservice- und Logistikstrukturen
- Implementierung von S/4HANA
- Etablierung von neuen Prozessen, insbesondere im Order to Cash
- Umsatz- und Rentabilitätssteigerung: +19% t/o und 2,5%-Pkt Margenverbesserung H1 2023 vs. PY
- Distributionsausweitung der Marken Pukka & Lipton in DACH in Vertriebskanälen wie Drogeriemärkten, Supermärkten und Out of Home.
- Festlegung der Vertriebsstrategien und damit die Sicherstellung der Zielerreichung. Erfolgreiche Umsetzung der Jahresgespräche mit diversen Kunden in DACH (z.B. Edeka, Kaufland, Rossmann, dm, Alnatura, Migros, Coop)
- Verhandlungen mit Internationalen Einkaufsallianzen wie Epic und Agecore.

Leiterin Vertrieb Tea DACH / Sales Manager Pukka, Unilever *Oktober 2018 - September 2021*

- Integration des ehemals inhabergeführten, britischen Teeunternehmens Pukka Ltd. in das Portfolio von Unilever DACH.
- Etablierung neuer Order to Cash und Logistikprozesse für die Kunden von Pukka Ltd.
- Erfolgreiches Management von Kundenbeziehungen über verschiedene Kanäle im DACH-Markt, insbesondere im Bio-Fachmarkt und im Drogeriekanal.
- Definition der strategischen Ziele und Leitung der Jahresgespräche
- Profitables Wachstum, durch die Ausweitung der Distribution, sowie Umsatzsteigerung im Lebensmitteleinzelhandel und Drogeriegeschäft bei Bestandskunden. Verdopplung des Endverbraucher-Umsatzes gemäß Nielsen (LEH+DM, Tee total) 2019-2021.

Elternzeit *Juli 2017 - September 2018*

Key Account Managerin, Unilever *April 2015 - Juli 2018*

- Verantwortlich für Kunden der Markant Gruppe Deutschland für Home- and Personal Care.
- Eigenständige Verhandlung von Jahresgesprächen und Umsetzung strategischer Wachstumspläne mit den Markant Kunden wie z. B. Bünting, Kaes V-Markt, Bela Famila, Klaas & Kock
- Absprache und Umsetzung von Aktionsplänen, Neulistungen und Category Management Optimierungen
- Mentoring eines Einkäufers im Rahmen seiner ECR D-A-CH Category Management Zertifizierung.

Elternzeit *Mai 2014 - März 2015*

Area Sales Managerin, Unilever *Januar 2012 - April 2014*

- Leitung eines Außendienstteams mit 12 direkten Mitarbeitern. Steuerung des nördlichen Verkaufsgebiets (1 von 4 Gebieten innerhalb Deutschlands) für den Home-and Personal Care Bereich von Unilever.
- Verantwortlich für „Perfect Store“, den perfekten Auftritt der Unilever Home and Personal Care Marken am POS. Implementierung von Category Management Vorgaben und damit Verbesserung der Markenpräsenz.
- Umsatzsteigerung, durch individuelle Wachstumspläne mit Mehrbetriebsunternehmen wie bspw. Edeka Struve oder Edeka Frauen.
- Weiterbildung zur zertifizierten ECR DACH Category Managerin mit Abschluss im Juni 2013.

Future Leaders Program (Traineeprogramm), Unilever *Januar 2010 - Dezember 2011:*

Assistant Manager Customer Marketing (Juli 2011-Dezember 2011)

- Gestaltung und Umsetzung von individuellen Werbekampagnen für Handelskunden gemäß deren Shopper Zielgruppe. Fokus auf Shopper-Kampagnen der Marke Knorr beim Kunden Edeka.
- Ausarbeitung eines Werbekonzepts zum Jubiläum von Budnikowsky, einer Hamburger Drogeriemarktkette.

European Brand Development Skin & Cleansing (Januar 2011-Juni 2011)

- Mitarbeit bei der Entwicklung innovativer Produkte zur europaweiten Erschließung neuer Märkte im Bereich der Hautpflege und Rasur für die Marke Dove Men+Care.
- Verantwortlich für die Verpackungsgestaltung und die Umsetzung der Designs mit den Lieferanten der verschiedenen Verpackungsmaterialien.

Assistant Brand Manager Rama DACH (Januar 2010-Dezember 2010)

- Verantwortlich für die Einführung neuer Produkte unter der Marke Rama Cremefine.
- Entwicklung von BTL Werbekonzepten und Materialien für bestehende und neue Produktlinien einschließlich der Kooperation mit Agenturen, Lieferanten und einem Testimonial.
- Aufbau einer Internetplattform für Rama Cremefine unter Einbeziehung relevanter neuer Medien.
- Mitarbeit and Gestaltung der ATL Kampagne für Rama.

Ausbildung:

Diplomkauffrau (FH), FH Nord Akademie Elmshorn in Kooperation mit Unilever Deutschland GmbH, Oktober 2005 - September 2009.

Juni 2013 - Zertifizierung zum ECR D-A-CH Category Manager