

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: Ohmooer 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 durchsetzungskraft

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.

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).

Logistikmanagement: Leitung einer Logistikoptimierung 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:** auf Anfrage
- **Sprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher).

Berufserfahrung:

Projektleitung für verschiedene Auftraggeber seit September 2023

Key Account Management – Erfolgreiche Betreuung und Weiterentwicklung von Schlüsselkunden, Sicherstellung langfristiger Partnerschaften und Umsatzsteigerung durch maßgeschneiderte Lösungen und strategische Zusammenarbeit.

Strategische Vertriebsentwicklung – Entwicklung und Umsetzung umfassender Vertriebsstrategien zur Erweiterung der Marktpräsenz, Steigerung der Profitabilität und Ausrichtung an den übergeordneten Unternehmenszielen.

Preisstrategie – Erstellung und Optimierung von Preismodellen basierend auf Marktanalysen, Wettbewerbsvergleichen und Profitabilitätszielen zur Maximierung des Umsatzes und Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit.

Prozessoptimierung (z. B. Logistik, EDI oder Stammdaten) – Optimierung und Verbesserung von Vertriebs- und Geschäftsprozessen, einschließlich Logistik, elektronischem Datenaustausch (EDI) und Stammdatenmanagement, zur Steigerung der Effizienz, Reduzierung von Fehlern und Unterstützung der Skalierbarkeit.

Transformationsmanagement – Leitung von Transformationsinitiativen im Unternehmen, Steuerung von Veränderungsprozessen und Ausrichtung der Teams auf neue Strukturen, Technologien und Strategien zur erfolgreichen Implementierung und Akzeptanz.

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 Drogerimärkten, 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 Managerin Pukka, Unilever Oktober 2018 - September 2021

- Integration des ehemals inhabergeführten, britischen Teeunternehmens Pukka Ltd. in das Portfolio von Unilever DACH inkl. Etablierung neuer Order to Cash und Logistikprozesse.
- Erfolgreiches, strategisches Kundenmanagement über verschiedene Kanäle im DACH-Markt, insbesondere.
- 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

Elternzeit Mai 2014 - März 2015

Area Sales Managerin, Unilever Januar 2012 - April 2014

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

- Assistant Manager Customer Marketing Juli 2011-Dezember 2011
- European Brand Development Skin & Cleansing Januar 2011-Juni 2011
- Assistant Brand Manager Rama DACH Januar 2010-Dezember 2010

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

Sprachen:

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (verhandlungssicher)