



Magister Johann Peter Schutte, MBA

Persönliche Informationen

Andreas-Wurm-Weg 12, 4073 Wilhering, Österreich
14. April 1961 □ Staatsbürgerschaft: Österreich □
+43 664 1490553 □ schuttejohannpeter@gmail.com

Statement

Meine persönlichen Stärken sind unter anderen, Mobilität und Belastbarkeit, ein hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit, sowie soziale Kompetenz und unternehmerisches Denken.

Berufserfahrung

- 07/2020 – 12/2021 ● **Key Account Manager & Business Development**
LunchVegaz GmbH, Rothenklempenow, Mecklenburg-Vorpommern
Neukundengewinnung und Aufbau des Marktes in Österreich, Schweiz und Süddeutschland, Kooperation mit den Kollegen in Deutschland, Leistungsgespräche mit gesamtem Einzelhandel, Bio-Fachhandel, Bio-Großhändler sowie Einkaufsorganisationen zur Platzierung der veganen Bio-Frischegerichte auf allen Plattformen, ebenso Neukundenakquise im Foodservice sowie bei Lieferanten der Gastronomie
Erschließen neuer Märkte und Kundenstrukturen, Kündigung wegen erneuter Lockdownregelung in Österreich
Anstellungsart: Vollzeit
 - 02/2019 – 06/2020 ● **Country Manager Österreich**
WBG-Pooling GmbH
Osterfeine NRW Deutschland
Country Manager Österreich
Auf- und Ausbau des Marktes in Österreich und Süddeutschland, Kooperation mit den Kollegen in Italien und Polen zur Optimierung der Logistikabläufe und Reduzierung der Transportstrecken von Leergut MTB und H1-Paletten. Verkauf von Ladungsträgern, Unterstützung von Kunden in allen Bereichen des Leergutmanagements und der Beschaffung von Transportmöglichkeiten, Kunden aus den Segmenten Lebensmitteleinzelund Großhandel, Schlacht- und Zerlegebetriebe, Lebensmittelproduzenten und Lebensmittelverarbeitung
Erschließen neuer Märkte und Kundenstrukturen
Anstellungsart: Vollzeit
 - 01/2018 – 02/2019 ● **Interimsmanager & Niederlassungsleiter**
Rotom Austria GmbH
-

Berufserfahrung

Rotom Austria GmbH & 2Return B.V
Auf- und Ausbau der österreichischen Geschäftsstelle, inkl
Umsatzerhöhung, Neukundengewinnung und Aufbau eines neuen
Teams im Vertrieb (Innen- und Außendienst) und in der
Produktion und Lagerführung, zuständig für Mitarbeiterführung- und training,
leiten aller
Geschäftsprozesse, Vertriebsleitung- und steuerung, Ein- und
Verkaufsverantwortung Aufbau neuer Geschäfts- und
Kundenbeziehungen, Umsatz- und Gewinnsteigerung,
Zusammenarbeit mit Ämtern und Behörden, erfolgreichen Erhalt der EPAL und
UIC Lizenzen. Key Account Management,
Mitarbeiterschulung und Training, verlasse das Unternehmen nach
Ablauf der vereinbarten Befristung
Anstellungsart: Freelancer/Projektarbeit

01/2015 – 12/2017

Country Sales Manager
Österreich
VPool Deutschland GmbH
Auf- und Ausbau des Marktes in Österreich und Süddeutschland,
Kooperation mit den Kollegen in Italien und Polen zur Optimierung der
Logistikabläufe und Reduzierung der Transportstrecken von
Leergut MTB und H1-Paletten. Verkauf von Ladungsträgern,
Unterstützung von Kunden in allen Bereichen des
Leergutmanagements und der Beschaffung von Transportmöglichkeiten,
Kunden aus den Segmenten Lebensmitteleinzelund Großhandel, Schlacht- und
Zerlegebetriebe,
Lebensmittelproduzenten und Lebensmittelverarbeitung
Seit Beginn meiner Tätigkeit eine Steigerung von Umsatz und
EBITA in meinem Verantwortungsbereich von 150% 2015 und
165% 2016, Zuwachs in 2017 bei derzeit 35% gegenüber gleicher
Vorjahreszeitraum
Anstellungsart: Vollzeit

09/2014 – 12/2014

Sales Manager USA/Canada/BeNeLux
Redtenbacher Präzisionsteile GesmbH
Sales Manager BeNeLux, Frankreich & USA/Canada
Betreuung und Neugewinnung von Kunden vor allem im Bereich
Designer von Brillenfassungen und Musikinstrumenten
Besuche von internationalen Messen, Produkteinführungen und
Projektsteuerung mit Kunden bei Neuentwicklungen,
Budgetverantwortung 1,5 Millionen €
Eigenkündigung da nicht als 50% Stelle machbar
Anstellungsart: Teilzeit

09/2013 – 08/2014

Customer Service & Projekt Manager
Winkelman Recycling & Logistik GmbH
Customer Service & Projekt Manager für 7 Standorte
Betreuung der Kunden im Dienstleistungsbereich, Steuerung und
Führung von 200 Mitarbeitern an 7 Standorten teilweise im 3- Schichtbetrieb,
Einführung eines neuen ERP- und CRM-Systems,
Ausbildung von Lehrlingen im kaufmännischen Bereich, 20
Millionen Euro Umsatzverantwortung, Projektleitung für neue
Standorte im Dienstleistungsbereich und in der Logistik;
Jahresgespräche mit Kunden, Ausarbeitung eines

Berufserfahrung

- neuen
Marktauftritts in Zusammenarbeit mit einem externen
Marketingunternehmen
Anstellungsart: Freelancer/Projektarbeit
- 10/2012 – 08/2013
- Key Account Manager Handel und Industrie D/a/ch
DPL Deutsche Paletten Logistik GmbH
Akquise und Gewinnung von Neukunden im Bereich
Handelspartner und Industrie vorwiegend im Bereich FMCG im
Vertriebsgebiet, Betreuung bestehender Handelspartner wie
REWE, EDEKA, ALDI, Kaufland und anderer sowie Aufbau
Österreich und Schweiz mit SPAR, REWE Int., Hofer, Migros und anderen, Verkauf
von Logistikdienstleistungen an
Industrieunternehmen
Befristeter Vertrag der von meiner Seite vorzeitig beendet wurde
Anstellungsart: Vollzeit
- 10/2011 – 09/2012
- Vertriebsleiter Österreich PV-Anlagen
ILIOTEC Solar GmbH
ILIOTEC Solar GmbH, Niederlassung Passau
Vertriebsleiter Österreich für Photovoltaikanlagen, Projektierung,
Business Development, Planung und Umsetzung privater und öffentlicher
Projekte,
Veränderungswunsch auf Grund des starken Rückgangs der
Aufträge (neue EEG Richtlinien), sowie durch
Insolvenz-Antrag der Unternehmensleitung
Anstellungsart: Vollzeit
- 07/2008 – 09/2011
- Selbstständig, Beratung, Projekte, Investitionsgüter
eigene Einzelfirma
selbständig als Consultant und Vertriebstrainer für unterschiedliche Produkte
aus der Transport- und
Verpackungsindustrie, im Bereich B2B und B2C;
Logistikberatung und Supply Chain Analysen, Lösungen im
Bereich Mehrwegtransportverpackung, Projektarbeiten für
LIDL, Fraunhofer IML, Interseroh, Surplus Systems,
Technoplast Bulgarien, Supply Chain Analyse für LIDL
Wechselmotivation - immer schwächer werdende Auftragslage
Verkauf von Infrartheizsystemen und PV-Anlagen
Anstellungsart: Vollzeit
- 08/2005 – 06/2008
- International Sales Direktor / Product & Business Development
STECO International Pool Logistic GmbH
International Sales Direktor Logistik Projekte
Die STECO GmbH ist Anbieter von Pooldienstleistungen für
Ladungsträger und Mehrwegtransportverpackungen im
Lebensmittel-, Nonfood- und Automotive Bereich
* Umsatzverantwortung für 30 Mio. €
* Führung von 4 Außendienst und 3 Innendienst Mitarbeitern
* Direkte Betreuung der Key Account Kunden, eigenes
Umsatzziel, Konzeptentwicklung und Projektleitung
* Steigerung des Umsatzes um 15%
* Einführung eines leistungsorientierten Provisionssystems
Wechselmotivation Unternehmensverkauf!
Anstellungsart: Vollzeit

Berufserfahrung

- 08/2003 – 07/2005 ● *Vertriebsleiter/Business Development/Projektmanager
EURO POOL System Deutschland GmbH
Vertriebsleiter/Projektmanager neue Systeme
Anbieter und Dienstleister im Bereich Mehrwegverpackungen für
Obst, Gemüse und andere Lebensmittel
* Umsatzverantwortung 10 Mio. €
* Customerdevelopment für neue Produkte und Systeme
* Leitung aller anderen Bereiche außer Obst und Gemüse
* Europaverantwortung für neuen Bereich
* Marktanalyse, Projektleitung Vertrieb
Wechselmotivation höherer Verantwortungsbereich mehr
Handlungsspielraum starke Gehaltsverbesserung!
Anstellungsart: Vollzeit*
- 08/2002 – 07/2003 ● *Internationaler Vertriebsleiter
BALTIMOR Holding Ltd
Befristeter Vertrag
* Vorstellung der Produkte auf internationalen Messen
* Führung von 3 Außendienst und 2 Innendienst Mitarbeitern
* Gezielte Neukundenakquise bei internationalen Handelsketten
* Größter Erfolg Private Label Vertrag mit Walmart Deutschland
* Platzierung der Produkte im Ethno Bereich des Einzelhandels
Wechselmotivation - Unternehmen war auf Grund der
Hygienestandards nicht Audit fähig somit starke Einschränkung der
Listungsmöglichkeiten in Westeuropa, befristeter Vertrag, der durch mich nicht
verlängert wurde
Anstellungsart: Freelancer/Projektarbeit*
- 01/2002 – 07/2002 ● *Vertriebsleiter Foodservice & Horeca
GALBANI Deutschland GmbH
Produktentwicklung zusammen mit der Produktion
* Entwicklung einer Marketing- und Vertriebsstrategie
* Angebotserstellung und -bearbeitung
* Betreuung von Cash & Carry so wie HORECA
Unternehmensverkauf von DANONE an BC Partners, dadurch teilweise
Einstellung meiner Aktivitäten und Kündigung meinerseits
Anstellungsart: Vollzeit*
- 04/2001 – 12/2001 ● *Geschäftsstellenleiter
Trenkwalder Personaldienste GmbH
Auf- und Ausbau der Geschäftsstelle (Landkreise ED, MÜ, PAN)
* Einstellung und Disposition der Mitarbeiter
* Kundenbetreuung und Neugewinnung
* Planung und Durchführung aller Marketingaktivitäten
Beendigung durch mich wegen Nichteinhaltung von Absprachen durch die
Bereichsleitung
Anstellungsart: Vollzeit*
- 06/1991 – 03/2001 ● *Vertriebsleiter & Internationaler Key Account Manager
VITALITY Deutschland GmbH
Umsatzverantwortung ca. 30 Mio. €
* Führung von 8 Außendienst und 4 Innendienstmitarbeitern
* Produktentwicklung zusammen mit der*

Berufserfahrung

- Produktion**
* Entwicklung einer Marketing- und Vertriebsstrategie für D
* Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsleitung in den USA
* Angebotserstellung und -bearbeitung, gesamte Kalkulation
* Betreuung nationaler und internationaler Key Account Kunden
Unternehmensverkauf an Investorengruppe, dadurch starke Veränderungen in Qualität und Verfügbarkeit - durch neue Unternehmensstrategie wurden 50% der Mitarbeiter entlassen, ich kündigte auf Grund der neuen unbefriedigenden Situation
Anstellungsart: Vollzeit
- 01/1990 – 05/1991

Vertriebsleiter
Bäckerei Hiermeier GmbH
Vertriebsleiter für 25 Bäckereifilialen und 4 Cafés
* Umsatz-, Personal- und Ertragsverantwortung
* 105 Mitarbeiter inkl. Filialleiterinnen
* Dienstplangestaltung
Lehrlingsausbildung
* Sortimentsgestaltung, Verantwortung für Investitionen in den Filialen, Umbauarbeiten, Marketingstrategie, suche und Vertragsverhandlungen für neue Filialen
Insolvenz und Verkauf des Unternehmens
Anstellungsart: Vollzeit
- 05/1988 – 12/1989

Bezirksleiter
GVS-Lebensmittel GmbH
Bezirksleiter München und Oberbayern
* Betreuung von bestehenden Kunden und Akquise von Neukunden im Bereich Großverpflegung, HORECA, Kantinen, Krankenhäuser, Gemeinschaftsverpflegung,
* Verkauf von Convenience Produkten, sowie eine Software zur Speiseplanung und Lagerhaltung
* Produktneueinführungen inkl. Training und Schulung der Mitarbeiter beim Kunden
Anstellungsart: Vollzeit
- 11/1987 – 04/1988

Küchenchef
Saalbacher Hof, Saalbach
Küchenchef über die Wintersaison
Anstellungsart: Vollzeit
- 04/1987 – 11/1987

Küchenchef
Hotel Hirsch
Küchenchef über Sommersaison
Anstellungsart: Vollzeit
- 10/1986 – 04/1987

Küchenchef
Feriengut Gargellenhof
Gargellen-Montafon Küchenchef über Wintersaison
Anstellungsart: Vollzeit
- 04/1984 – 09/1986

Shipsupervisor
Carnival Cruise Lines

Berufserfahrung

- *Shipsupervisor für 3 Kreuzfahrtschiffe*
* Waren- und Personaldisposition
* Mitarbeitertraining und Bewertungen
* Mitarbeiter aus 36 Nationen
Anstellungsart: Vollzeit
 - 02/1982 – 03/1984 *Executive Chief*
Norwegian Caribbean Cruise Lines
Norwegian Caribbean Cruise Lines
Leitung der Produktionsküche mit 106 Mitarbeitern
* Warenbestellung, Speiseplanung
* Personalplanung und Training
Anstellungsart: Vollzeit
 - 02/1981 – 01/1982 *Sous Chef*
Drehrestaurant Olympiaturm München
OLYMP, Drehrestaurant Olympiaturm München als Rotisseur
Anstellungsart: Vollzeit
 - 01/1981 – 02/1981 *Grundwehrdienst*
Fliegerabwehr
-

Ausbildung

- 09/2006 – 07/2007 *HR-Management*
Haufe Akademie / FH Deggendorf
Schwerpunkte - Einstellungsgespräche, Bewertung von Bewerbungen, Mitarbeiterschulungen, Mitarbeiterführung, Mitarbeitergespräche, Beurteilungen, Management, Gehaltsverhandlungen
 - 09/1996 – 06/1999 *Einkauf, Logistik und Supply Chain*
HSBA Hamburg Magister
 - 01/1995 – 01/1997 *International Sales & Marketing / Business Administration*
Shelbourne University
Bachelor International Sales & Marketing
 - 09/1976 – 12/1980 *Koch und Kellner*
Stiftsgasthof Hochburg
STIFTSGASTHOF, Hochburg
 - 01/1975 – 01/1976 *Hochbau*
HTBLA
 - 01/1971 – 01/1975 *Hochburg-Ach*
Hauptschule
 - 01/1967 – 01/1971 *Wanghausen*
Volksschule
-

Weiterbildung

1996



Ausbildung zum Suchtkrankenhelfer
VHS Göttingen/Hannover

Fähigkeiten

Kenntnisse

<i>Einkauf/Lieferantenmgmt.</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Logistik Photovoltaik</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Projektmanagement</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Transportwesen</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Vertrieb</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Automobil/ Fahrzeugindustrie</i>	<i>Ausgezeichnet</i>
<i>Betriebswirtschaft</i>	<i>Fortgeschritten</i>
<i>Marketing</i>	<i>Fortgeschritten</i>
<i>Personalwesen/ Lohnverrechnung</i>	<i>Fortgeschritten</i>
<i>Prozessmanagement</i>	<i>Fortgeschritten</i>

Sprachen

<i>Deutsch</i>	<i>Muttersprache</i>
<i>Englisch</i>	<i>Fließend</i>

Interessen

Coaching, Training, Lesen, Reisen, Schilaufen, Schwimmen, Walking, Diskussionen, Unterhaltungsspiele, Wandern

Freitext

Zu meiner Person: Ich bin 60 Jahre jung, habe nach einer erfolgreichen Ausbildung in der Gastronomie und mehreren Jahren im Vertrieb, als Key Account Manager, Vertriebs- und Niederlassungsleiter, auch oftmals mit Führungsverantwortung auf nationaler und internationaler Ebene, in den Bereichen FMCG, Pool-Logistik, Logistik-Dienstleistungen sehr viele interessante Erfahrungen gesammelt. Fortbildung zum Projektmanager, HR-Spezialisten, Coach und Supply Chain Manager, wie auch psychologischer Suchtkrankenhelfer runden meine Kenntnisse ab.

Zu meinen persönlichen Stärken zählen unter anderem, Mitarbeiterführung und Training, Mobilität und Belastbarkeit, ein hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit, sowie soziale Kompetenz und zielgerichtetes unternehmerisches Denken und Handeln - Eigenschaften die ich während der letzten Jahre mehrfach unter Beweis stellen konnte, außerdem erstklassige Umgangsformen, ein gewandtes Auftreten und durch meine internationalen Tätigkeiten und einen mehrjährigen beruflichen Aufenthalt in den USA, sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Während meiner beruflichen Tätigkeiten eignete ich mir ein hohes Maß an Flexibilität und Belastbarkeit an, im Team fühle ich mich genauso wohl, wie beim selbständigen Arbeiten. Diese praktischen Erfahrungen und Fähigkeiten erlauben es mir, meine Kreativität, Zielstrebigkeit und Organisationsfähigkeit im Problemlösungs- und Kundenserviceprozess einzubringen.
