

CURRICULUM VITAE

Name Norbert P. Häupler
Adresse Moorbadstraße 8a, 83093 Bad Endorf
Mobil +49 1511 / 203 27 11
E-Mail norbert.haeupler@conceptline.eu
Geburtsdatum 24. Mai 1954 in Hörgerthausen, Bayern
Familienstand ledig
Nationalität Deutschland



Zielorientierte Führungskraft mit **mehr als 40 Jahren Management Erfahrung und Verantwortung für Produktmanagement und Marktbetreuung in wettbewerbsintensiven Absatzgebieten**. Markante und aussagekräftige Erfolge bei der Restrukturierung von ganzen Unternehmen und ihren operativen Teilorganisationen im betrieblichen Leistungsprozess. Steigerung der Betriebsergebnisse durch strategische Ausrichtung, Organisationsentwicklung und Einsatz wirkungsvoller Gestaltungsinstrumente. Internationale Erfahrung im Bereich des Handels von Industriegütern sowie dem Aufbau von Verkaufs-, Wartungs- und Servicenetzwerken. Engagierter Führer und Motivator von leistungsstarken Teams und Talenten mit Fokus auf Kontinuität und Effizienz. Innovator mit Weitblick und Orientierung an Wirtschaftlichkeit und dem Anspruch an die Marktführerschaft. Überzeugter Förderer von Eigenengagement seitens der Akteure in Projekten. Loyal und vorbildhafter Teamplayer mit großer Entscheidungsfreude auf Basis gelebter Werte.

Zielgruppen, Marktsegmente & Branchenschwerpunkte:

Bau- und Baunebengewerbe / Stahlverarbeitung / Papier- und Chemieindustrie
Entsorgung & Recycling / Landwirtschaft & Lebensmittelproduktion / Logistik

Berufliche Laufbahn / leitende Funktionen

10.2010 – jetzt
CONCEPTLINE

Inhaber

CONCEPTLINE UND PARTNER, Bad Endorf, Deutschland

Aufgaben

Leistungsbilanz

Vertriebsmanagement Effizienz-Marketing, Vertriebskonzepte

_Erstellung von Potenzial-Analysen und Marketingkonzepten

_Durchführung von Verkaufstrainings und Verkaufstechnikschulungen

_Mitarbeiterführung

06.2017 – jetzt
ZMM

Seniorpartner / Interimsmanager

ZMM Zeitmanager München GmbH

06.2011 – 07-2016



Geschäftsführung

Alfred Wagner Stahlhandelsgesellschaft m.b.H., Pasching, Österreich

Aufgaben

Leistungsbilanz

Unternehmensentwicklung und Erweiterung des Produktportfolios

_Definition und Umsetzung aller notwendigen Prozesse

_Neudefinition der Geschäftsfelder

_Neugestaltung Produktionsprozesse / Materialfluss

_Aufbau des süddeutschen Marktes

CURRICULUM VITAE

Berufliche Laufbahn / leitende Funktionen

12.2001 – 09.2010

**INDUSTRIE
HOLDING**

Vertriebsleitung, später Geschäftsführung Vertrieb

INDUSTRIE HOLDING GmbH, Wien, Österreich

Aufgaben

Vertrieb von Staplern der Handelsmarken Nissan (CEE), Crown (CEE), Jumbo, Lancer, Ranger, Baumann und Irion; bis 2006 Leitung des gesamten Baumaschinenvertriebs

Leistungsbilanz

— Fokussierung auf die Eigenprodukte (Perg) durch nationales sowie internationales Material-Handling (später auch After Sales Management)

**bulmor
TERRA**

Geschäftsführung Tochterunternehmen

BULMOR industries GmbH, Österreich, Deutschland, Polen, Vereinigtes Königreich

TERRA Austria GmbH, Wien, Österreich

01.1990 – 11.2001

**MANITOU
GROUP**

Verkaufsleitung, später Geschäftsführung

Manitou Group, Ancenis, Frankreich

Aufgaben

Aufbau eines komplett neuen Händlernetzes, Stabilisierung der Marktposition

Leistungsbilanz

— Etablierung des Produktes Manitou in Deutschland und Österreich zur Nummer 1 unter den Teleskop- und Geländestaplern (fünf Jahre später Marktführer – mit anfangs 10, später 20 Mitarbeitern und über 40 Vertriebs- und Servicepartnern)
— Aufbau eines Händlernetzes für die Landwirtschaft und den Landhandel

12.1989 – 12.1990

HYSTER

Handel (An- und Verkauf), später Verkaufsleitung

Schlachter Stapler Vertriebs GmbH, Garching, Deutschland

Aufgaben

Stapler und sonstige Produkte im Bereich Flurförderzeuge der Firma Hyster

Leistungsbilanz

— Aufbau einer Verkaufsorganisation
— Stabilisierung und Ausbau der Marktposition

06.1984 – 11.1989

EDER

Verkauf, später Verkaufsleitung

EDER GmbH, Tunttenhausen, Deutschland

Aufgaben

Verkauf von TCM-Staplern, Manitou-Geländestaplern und Teleskopgeräten

CURRICULUM VITAE

Berufliche Laufbahn / Verkauf

04.1983 – 06.1984



Verkauf

Wolf Graf von Bassewitz GmbH & Co., Hagelstadt, Deutschland

Aufgaben

Verkauf von Produkten der Firma Linde, zugewiesenes Gebiet Bayern

11.1980 – 04.1983



Verkauf

Tomen Transportgeräte GmbH, Garching, Deutschland

Aufgaben

Verkauf von Produkten der Firma Toyota, zugewiesenes Gebiet Bayern

01.1980 – 10.1980



Verkauf

Schefer Mietstapler GmbH, Garching/München, Deutschland

Aufgaben

Verkauf von Produkten der Firma Clark, zugewiesenes Gebiet Bayern

10.1976 – 12.1979



Verkauf

Clark Europe GmbH, Mülheim/Ruhr, Deutschland

Aufgaben

Verkauf von Produkten der Firma Clark, zugewiesenes Gebiet Bayern

02.1973 – 09.1976



Verkaufsförderung

Steinbock, Moosburg, Deutschland (heute Jungheinrich Moosburg GmbH)

Aufgaben

Übernahme der Abteilung „Verkaufsförderung“ nach der Lehrausbildung, Erstellung von Wettbewerbsvergleichen und Schulungsunterlagen, Organisation von Messen, Unterstützung der deutschen Niederlassungen vor Ort, um Außendienstlererfahrungen zu sammeln

CURRICULUM VITAE

Ausbildung

09.1970 – 02.1973

JUNGHEINRICH

Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann

Steinbock, Moosburg, Deutschland (heute Jungheinrich Moosburg GmbH)
Kaufmannsgehilfenbrief durch Berufsschule, Freising

09.1966 – 07.1970

Realschule Moosburg/Isar

Abschluss Mittlere Reife

09.1960 – 07.1966

Volksschule Mauern

Sprachen

Englisch

sehr gut

Französisch

Grundkenntnisse