

## Beruflicher Werdegang

## Roman Lasota Kastanienweg 20

D-78713 Schramberg – Sulgen

+49 171 896 8884 (M), +49 7422/54670 (P), +49 7422/52161 (FAX), [RLasota@T-Online.de](mailto:RLasota@T-Online.de) (E-Mail)

### Arbeitsstelle

### Information

#### Radio Musikhaus Flaig Schramberg

Während der Ausbildung zum Verkäufer, ständiger Einsatz im Verkauf von Unterhaltungselektronik. Bei der Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann teilweise auch Bürotätigkeiten und Kassenabschluß etc.

Durch diese Tätigkeit war es mir möglich einen sehr guten Einblick in das Verhalten des Endverbrauchers zu bekommen. Ich kenne somit die entsprechenden Argumente zur Weckung des Kaufinteresses. In meiner späteren Außendiensttätigkeit kam mir dies bereits sehr oft zugute, da ich sehr viele Marketing- und Werbeabteilungen zu beraten habe.

#### Luftwaffe Meßstetten

Bei meiner 4-jährigen Verpflichtungszeit bei der Luftwaffe habe ich mir Führungserfahrung und die notwendigen Erfahrungen in der Teamarbeit angeeignet. Entgegen der weitläufig verbreiteten Meinung wird bei der Luftwaffe eher eine teamorientierte Zusammenarbeit verlangt, als der militärische Drill. Außerdem konnte ich durch den Einsatz im Schichtdienst meine private Fortbildung weiter betreiben. Teilweise auch mit Unterstützung der Luftwaffe.

#### SPF- Druck und Verpackungswerke

Von 1987 - 1990 durchlief ich in angegebener Reihenfolge die Abteilungen AV/Einkauf, Kalkulation und Verkaufsdienst. Da mich die Branche sehr interessierte eignete ich mir binnen sehr kurzer Zeit das entsprechende Wissen an, um mir diesen Aufstieg zu ermöglichen. Ende 1990 verließ ich das Unternehmen, da ich die Möglichkeit für eine Außendienstposition bekommen hatte.

#### Scheer-Display

Hier erwarb ich meine Grundkenntnisse im Außendienst durch interne und externe Schulung. Außerdem konnte ich meine Kenntnisse in der Produktparte Display erweitern. Ich war für die Betreuung der Kunden in ganz Baden-Württemberg zuständig. Meine vorgegeben Ziele habe ich bereits im ersten Jahr erreicht. Dennoch trennte ich mich vom Unternehmen. Zum einen aus familiären Gründen und zum anderen wegen der nachfolgenden Gründe.

#### SPF- Druck und Verpackungswerke

Ende 1991 wurde ich vom Inhaber gebeten ins Unternehmen zurückzukehren, da durch plötzliches Ausscheiden des zuständigen freien Mitarbeiters eine Notlage entstanden war. Da ich der SPF sehr viel zu verdanken hatte und dies außerdem mit einer besseren Position verbunden war, sagte ich zu und kehrte im Januar 1992 zurück. Außerdem hatte ich hier den Vorteil, meinen Kunden nicht nur Displays, sondern auch Verpackungen anbieten zu können. Mir wurde die Außendienstbetreuung des Gebiets „Nördliches Baden-Württemberg“ übertragen. Außerdem erhielt ich 1993 als Bereichsleiter die Verantwortung für die Produktparte „Display“ im gesamten Unternehmen. Meine Umsatzvorgaben habe ich immer erreicht und auch übertroffen.

#### Langenbach AG Langenbach GmbH

Von der Langenbach AG erhielt ich Ende 1993 das Angebot als Gebietsverkaufsleiter Südwestdeutschland. Da die wirtschaftliche Situation der SPF zum damaligen Zeitpunkt sehr schlecht war, was sich durch einen baldigen Verkauf des Unternehmens bewies, habe ich dieses Angebot angenommen. Ich betreue hier die Kunden ebenfalls überwiegend im Außendienst. Teilweise erarbeite ich auch für unsere Kunden graphische und Textvorschläge für Ihre Werbemittel. Außerdem war ich für die Gestaltung unserer eigenen Werbemittel, sowie Marketing- und Vertriebsstrategien mit verantwortlich. So wurde, u.a. durch meine Initiative der Internetauftritt und die Ausrüstung des Außendienstes mit Laptops vorangetrieben. Im Januar 1995 wurde die Langenbach GmbH in Hanau als Vertriebsgesellschaft für Deutschland gegründet. Somit wurde mein Arbeitsvertrag von der AG auf die GmbH übertragen. Anfang 2002 wurde mir, durch die Fusion mit der Lande AG, die zusätzliche Verantwortung für den gesamten süddeutschen Raum im Bereich Offset übertragen.

#### Fastway Couriers

Im Sommer 2002 bot sich für mich die Möglichkeit zu einer selbstständigen Franchise bei Fastway Couriers zu kommen. Da durch die neue Unternehmenskonstellation bei Langebach das selbständige Arbeiten immer weiter eingeschränkt wurde, hatte ich mich dazu entschlossen diesen Schritt zu tun, was sich für mich nun als Fehler darstellt, da ich zwar mein selbstständiges Arbeiten zurück hatte, aber meine Talente und Stärken nicht mehr in ausreichendem Masse anbringen konnte.

## **Seyfert GmbH**

Hier ist mir ein erfolgreicher Neueinstieg in meine geliebte Verpackungsbranche gelungen. Die Position des Display Application Managers umfasst sowohl die Betreuung und Akquise der Key Accounts, als auch eigenständige Entwicklung von Displays und technische Beratung und Umsetzung, sowie graphische Gestaltung von Objekten zu Präsentationszwecken, Schulungen von Kollegen, Präsentationen und Schulungen von Key Accounts.

## **Casmir Kast / CK Display tec**

Im November 2007 übernahm ich zusammen mit einem neuen Kollegen die Verantwortung für das Display-Werk CK Display tec. Mein Teil der Verantwortung umfasste das Key Account Management und die Display Entwicklung. Hierbei gehörte auch zu meinen Aufgaben das Display Know How in ein Unternehmen einzubringen, welches bis dahin nur einen zu geringen Prozentsatz an Display Umsatz erwirtschaftete. Die Erfolge kamen durch unser beider Fachwissen und Arbeitsweise sehr schnell und erfolgreich.

## **Hubert von Carnap**

Ich erhielt im Februar 2007 das Angebot in diesem Unternehmen die Vertriebsleitung ab 01.05.07 zu übernehmen und dann nach einem Jahr die Geschäftsführung Vertrieb und Marketing, mit der Option das Unternehmen später ganz zu übernehmen. Dieses Angebot war für mich natürlich sehr reizvoll. Hier habe ich bereits in der kurzen Zeit u.a. das neue Konzept für die neue Firmenhomepage und Firmenbroschüre erstellt, sowie die Suche und den Kauf einer neuen (gebrauchten) Druckmaschine organisiert und mehrere Kunden akquiriert. Leider kam es hier zur Trennung, da der Prokurist und künftige Co. Geschäftsführer der neuen Konstellation ablehnend gegenüberstand.

## **Ritzi GmbH**

In meiner Funktion als Key Account Manager Europa, bin ich sowohl für die Kunden im europäischen Ausland, sowie für die Betreuung der Key Accounts in Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Diese Betreuung umfasst nicht nur vertriebliche Tätigkeiten, sondern bietet einen umfassenden Service in Entwicklung, Technik und Grafik im Bereich von Kartonagen- und Permanent-Displays. Außerdem bin ich für Diverse CRM- und IT-Projekte mit verantwortlich.

Schramberg 23/06/2009