
Lebenslauf von Markus Beyer

Berufserfahrung	02/14 – aktuell	Gründer und ehrenamtlicher 1. Vorsitzender Bundesverband Bürohund e.V.
	02/12 – aktuell	Mensch-Hund-Coach Hundetrainer Markus Beyer, Berlin
	12/01 - 11/11	Geschäftsführender Gesellschafter Consulting Unternehmen Barcelona

Die Arbeitsaufgaben ergeben sich aus der Tätigkeit des Geschäftsführers eines Kleinunternehmens für die Bereiche:

- Management
- Marketing/Vertrieb
- Produktentwicklung
- Personalführung
- Rechnungswesen

01/96 - 11/01 **Country Manager Spanien
Bauträger/Immobilieninvestment**

- Kontrolle der Länderstrategie
- Selektion und Aufbereitung von Investitionsstandorten
- Kontaktaufbau und –pflege zu wirtschaftlich und politischen Entscheidungsträgern
- Zusammenstellung allgemeiner Marktdaten und –tendenzen
- Entscheidung über Gehälter im Rahmen des Budgets und Gehaltsvorschläge für Schlüsselfunktionen
- Erstellung Tätigkeitsbericht an die deutsche Zentrale dem Vorstand direkt unterstellt
- Personalmanagement 15 Mitarbeiter
- Prokura
- Budgetverantwortung

12/90 - 12/95 **Projektmanager**
Bauträger/Immobilieninvestment

- Verantwortung Aufbau Niederlassung
- Projektentwicklung – Gesamtvolumen ca. 500 Mio. €
- Vertragsentwurf, -verhandlung und -überwachung
- Personalbeschaffung und -verwaltung
- Personalmanagement 12 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung

01/89 - 12/90 **Senior Key Account Manager**
Lebensmittelbranche

- Verantwortungsbereiche:
 - Berichtswesen
 - Weiterbildung
 - Verwaltung
 - Vertrieb
- Budgetverantwortung
- Personalverantwortung
- Berichterstattungspflicht gegenüber Geschäftsführung
- Finanzplanung

04/88 - 12/88 **Senior Key Account Manager**
Maschinenbau Barcelona

- Analyse von Kunden nach Entwicklungspotential, Handelsspanne, Umsatz- und Gewinnsituation
- Umsatzplanung
- Berichterstattung gegenüber Geschäftsführung in Deutschland
- Personalmanagement 12 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung 0,75 Mio. €

05/86 - 03/88 **Operations Manager**
Einzelhandel Barcelona

- Ausbau der Beziehungen zu Großkunden in anhaltende Geschäfts-Partnerschaften, Mitwirkung in der Image-Bildung. Entwicklung zum Vertrauensträger in der Branche
- Besprechung und Genehmigung von Geschäfts-plänen und Budgets inkl. Verkaufswerte und -volumen sowie Verkaufsaufwendungen

(Werbung, Ausstellungen, Bewirtungen, Geschenke, Reisen, Schulungen, Verwaltungskosten etc.)

- Teamführung
- Beurteilung und Hervorhebung von Leistungen und Geschäftsergebnissen von Mitarbeitern
- Überwachung der Kundendienst-Aktivitäten vom Auftragseingang bis zur Rechnungsstellung
- Vertretung des Unternehmens in verschiedenen Ausschüssen, zur Förderung, Diskussion und Empfehlung produktbezogener Fragen
- Personalmanagement 15 Mitarbeiter
- Budgetverantwortung 0,5 Mio. €