



Karen Seibüchler

Diplom-Kauffrau

Wasserfuhr 33

D- 33619 Bielefeld

+49 (0)521 / 133989

+49 (0)151 / 1841 6728

ks@karen-sports.de

KERNKOMPETENZEN

- Hohes akademische Grundwissen durch abgeschlossenes BWL-Studium mit den Schwerpunkten Sales & Marketing sowie Organisationslehre
- Langjährige praktische Vertriebs- und Marketing-Erfahrungen mit und bei 4 weltweit operierenden Unternehmungen – adidas, Wolverine, CWS-boco und Brooks Sports
- Führungserfahrung als Leiterin von Sales- und Produktmanagement-Teams
- Umfangreiche Branchenkenntnisse und bestehendes Netzwerk in der Sportartikelbranche in DACH – sehr gute Verbindungen zu allen wichtigen Key-Accounts und EK-Verbänden wie Intersport, Sport2000 und GMS
- Strategische Kompetenzen bei Markeneinführung u. -etablierung sowie Umsatzsteigerung
- Hohe Sozial- und Kommunikationskompetenzen und verhandlungssicheres Englisch

Persönliche Eigenschaften

- Lösungs- und zielorientiert arbeitend
- Einsatzbereit und belastbar
- Freundlich, überzeugend und selbstbewusst auftretend
- Kooperativ und teamorientiert
- Kommunikativ und begeisterungsfähig
- Kreativ und sportlich

Berufliche Stationen

- 2015 - heute KAREN SPORTS - Agency & Consultancy – Gründerin und Geschäftsführerin
- 2013 – 2015 Brooks Sports GmbH - Salesmanagerin/ Vertriebsleiterin DACH
- 2009 – 2012 CWS-boco International - Leiterin internationales Produktmanagement
- 2007 – 2009 Wolverine World Wide, Merrell – Salesmanagerin D, A und BeNeLux
- 1991 – 2006 adidas AG - verschiedenen Positionen in Sales und Marketing DACH

- 09/2015 – heute** **KAREN SPORTS – agency & consultancy – Geschäftsführerin**
Etablierung einer Handels- und Consultingagentur in der Sportartikelbranche
- **Schwerpunkte des Consultingbereiches:**
 - Entwicklung von Strategien im Sales- und Key-Account – Management OOFOS Inc., Ballop, features, Ronhill und Pure LIME, Begleitung in der Umsetzung, Führung der Handelsvertreter und Verkauf bei Großkunden in DACH
 - Key – Account – Management für Pure Lime incl. Kontaktvermittlungen und Produktpräsentationen bei Key-Accounts (z.B.Intersport, Sport 2000, Globetrotter, Sport Scheck, AVENA und v.a.)
 - Einführung und Ausbau der Marken, Verkauf und Stärken der Kollektionen, Beratung im Einzelhandel, inklusive Entwicklung und Durchführung von Schulungen und Events
 - **Schwerpunkte im Agenturbereich:**
 - Sales- und Key-Account - Management für Pure Lime A/S DK in DACH (Bereiches: Fitness, Running, Yoga mit Schwerpunkten in den Produktgruppen Sports-bras, Compression- und Seamless - wear) Regionales Salesmanagement in Norddeutschland für United Sports Brands (Sportaccessoires NATHAN, McDavid, Shock Doctor), ALTRA (Running-Schuhe) und BALLOP (Barfußschuhe)
 - Einführung und Ausbau der Marken, Verkauf und Stärken der Kollektionen, Beratung im Einzelhandel, inklusive Entwicklung und Durchführung von Schulungen und Events
- Personal record:**
Erfolgreiche Erarbeitung „Vertriebsstrategie Pure Lime“ in Deutschland und Beginn der Umsetzung. Erfolgreiche Einführung der Marke BALLOP und ALTRA , sowie Positionierungsverbesserung der Marken von United Sports Brands. Steigerung der Umsätze um > 30 %.
- 06/2015- 08/2015** **Sabatical**
- 02/2013 - 05/2015** **Brooks Sports GmbH, Sales – und Key Account-Manager DACH**
- Gesamte Umsatzverantwortung in den 3 Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) incl. der Budgetplanung und -Vertriebssteuerung
 - Führungsverantwortung von 10 Vertriebsmitarbeitern im Außen- und Innendienst sowie 4 Handelsvertretern
 - Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategien für verschiedene Vertriebskanäle (stationär und online) innerhalb der Ländergruppe
 - Marktbeobachtung und enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement Europa und International
 - Key-Account-Betreuung, incl. Verhandlungen mit EK-Verbände Intersport, GMS und Sport 2000
 - Organisation Sales- und Marketingmeetings sowie Messepräsenz

Personal record:

Steigerung der Umsätze in 4 Saisons um jeweils mehr als 25 % sowie optimale Positionierung der Marke im High-Performance – Segment, Etablierung der Marke bei den großen EK-Verbänden; erfolgreiche Konzeption und Einführung der neuen Vertriebsstrategie und Optimierung der Organisationsstruktur

06/2009-12/2012

**CWS- boco International und CWS-boco Deutschland,
Head of International Productmanagement und Key-Account-Manager**

- Entwicklung und Einführung neuer funktionaler Textilkollektionen unter Einbindung des gesamten Marketing-Mixes in Europa
- Verkauf funktionaler Berufsbekleidung und textiler Dienstleistungen bei Großkunden in Deutschland und bei internationalen Konzernen
- Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen Workwear und PSA
- Koordination und operative Umsetzung von internationalen Leasingverträgen in nationalen Niederlassungen
- Internationaler Sales- und Marketingsupport von der Holdingebene in die Landesgesellschaften
- Führung eines teams von 4 PMs und 10 Branchenmanagern

Personal record:

Erfolgreiche Einführung funktionaler sportiver Workwear- Kollektionen mit Umsatzsteigerung > 10%, Abschluss neuer Verträge bei internationalen Konzernen und Weiterleitung in die Landesniederlassungen, Optimierung der Vertriebsstruktur und erfolgreiche Teamleitung und internationale Steuerung der Produkt-Marketing-Strategie

05/2007-05/2009

Wolverine Europe BV, MERRELL

Sales- Representative und Key- Account-Manager

- Einführung bzw. Ausbau des Outdoor- Schuh- und Textil-Geschäftes in Zentraleuropa mit Schwerpunkt der Großkunden in Österreich und Deutschland
- Vertretung der Outdoor- Textilmarke bei Messen und Verkauf der Textil-Produkte im Sport- und Outdoorfachhandel sowie bei Key-Accounts und Sport – EK -Verbänden
- Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen sowie Produktmanagement Textil in Deutschland, BeNeLux, Österreich
- Budgetplanung incl. Pricing und forecasts in Zentraleuropa
- Sales- und Marketingsupport im Bereich der Textilien für das Vertriebsteam in Deutschland, BeNeLux und Österreich

Personal record:

Erfolgreiche Einführung der neuen Outdoor- Kollektionen mit 2-stelliger Umsatzsteigerung in Zentraleuropa, Etablierung der Marke Merrell im Empfehlungsprogramm der Einkaufsverbände Intersport und Sport 2000

- 1991 – 2006** **adidas AG in verschiedenen Positionen**
Sales-Repräsentant Sporttextil, Produktmanager, Reg. Key-Account-Manager, Projektmanager Handelsmarketing, Assistenz Vertriebsleitung und Erziehungszeiten
- 2005** **Projektmanager europäisches Handelsmarketing**
- Erstellung und Durchführung eines Schulungskonzeptes für den Sportartikel- Einzelhandel, Einführung Stella McCartney-Kollektion
 - Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalysen sowie Umsatzanalysen des Außendienstteams im Verkaufsgebiet Süd-Westdeutschland
 - Erarbeitung und Umsetzung von Präsentationen
- Personal record:**
Begleitung Veränderung der Marke adidas von 1991 bis 2004
Jährliche Umsatzsteigerungen in festgelegten Regionen und bekannten Sport-Key-Accounts, erfolgreicher Ausbau der neuen Marke adidas im Europäischen Tennismarkt zwischen 1992 - 1996
Erfolgreiche Einführung einer hochwertigen Damenkollektion von Stella McCartney bei Top-Key Accounts in Deutschland und Schulung des Verkaufspersonals bei Key-Accounts
- 2004 – 2005** **Assistentin der Vertriebsleitung bei adidas,**
Region Süd-West-Deutschland (halbtags, und Erziehung von 2 Kindern)
- 1998 - 2003** **Erziehungszeit und**
Halbtagsstätigkeit in der Praxis Dr. med Burkhard Dippe
- 1996 -1998** **Regionaler Key-Account-Manager adidas**
- 1996** **Mutterschaftsurlaub und Erziehungszeit (05/ 1969 – 12/1996)**
- 1996** **Vertriebsrepräsentantin adidas - Textil Hessen, adidas Deutschland**
- 1994 -1995** **Produktmanager Tennis-Textil, adidas Deutschland**
- 1991 -1994** **Verkaufs-Repräsentantin Textil Hessen, adidas Deutschland**
- 1982 -1994** **Internationale Tennisturnierspielerin und Tennistrainerin**
- Bundesliga-/Regionalligaspielerin und Trainertätigkeit
in Hamburg, Neuss, Bielefeld, Köln und Frankfurt

Ausbildung

1984-1990	BWL-Studium Universität Hamburg und Universität zu Köln Marketing, Organisationslehre und Wirtschaftsgeographie Abschluss: Diplom-Kauffrau (MBA), Universität zu Köln
1985 und 1986	2 Auslandssemester in Australien und der Schweiz (Universitäten Melbourne und Zürich)
1987	2 Berufspraktika Ramada Renaissance Hotel, Köln und famka, Lebensmittel und non-food HG, Neuss
1974 - 1984	Lornsenschule , Schleswig Gymnasium in Schleswig; Abschluss: Abitur
1980 - 1981	USA - Aufenthalt an der Homestead Highschool, Los Altos, California
1970 – 1974	St. Jürgen - Schule , Schleswig , Grundschule

WEITERE KENNTNISSE UND INTERESSEN

Fremdsprachen	Englisch: fließend und verhandlungssicher Französisch u. Spanisch Grundkenntnisse
Software	Sehr gute Anwenderkenntnisse in Microsoft Office MS Word, Excel, Power Point und Outlook, Lotus-Notes, salesforce.com und ARIS Process - Management
Private Interessen	Familie, Sport, Kultur und Reisen Sport: Tennis, Schwimmen, Rad- und Skifahren, Golf und Fitnessstraining Kultur: Theater-, Konzert-, Museums- und Kinobesuche, Lesen und Kochen

Bielefeld, im März 2022



Karen Seibüchler

Berufliche Referenzen:

Bastian Hübschen, Country-Manager DACH , BROOKS Sports GmbH
Michael Dörner, Vertriebsleiter Deutschland, Crocs
Roland Auschel, Vorstand Sales und Retail adidas GROUP
Aron Zimmer, regionaler Vertriebsleiter adidas DACH