

# Michael Dontschew

Frauengasse 21 • 07743 Jena  
Mobil • 0160 2341 884  
Email • michael.dontschew@gmail.com



## Werdegang

04/2020 - heute	<p><b>Freelance Consultant für Vertrieb &amp; Marketing, IT, Kundenservice &amp; Konsumgüter</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kunden &amp; Marktanalyse, Entwicklung Sales Journey &amp; Sales Pitch</li><li>- Produkteinführung &amp; Neukundenakquise, Begleitung zu Messen &amp; Kundenterminen</li><li>- Optimierung von Businessplänen, Marketingunterlagen &amp; Pitch Decks</li></ul> <p><b>Freelance Sales Manager, IT Craft YSA GmbH, Full Cycle Software Development</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifikation von Projekten, Kontaktaufnahme &amp; Follow-up mit Ansprechpartnern</li><li>- Aufnahme von Kundenanforderungen, Problemen &amp; Erstellung von Projektbriefings</li><li>- Teilnahme an Projektbesprechungen mit Kunden, Projektmanagern &amp; Entwicklern</li></ul>
09/2014 - 03/2020	<p><b>Sales Manager, VITROMED GmbH, Jena</b> <i>Produktion &amp; Vertrieb von medizinischem Verbrauchsmaterial</i> <i>Deutsch/Indisches Unternehmen / Umsatz: 4,5 Mio. Euro / Mitarbeiter: 28</i> <i>Berichtslinie: Gesellschafter / Umsatzverantwortung: &lt; 1 Mio. Euro</i></p> <p><u>Aufgaben:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Entwicklung, Aufbau &amp; Steuerung des Direktvertrieb in Deutschland &amp; Europa</li><li>- Neukundenakquise; Kunden, Key Account/Opinion Leader Betreuung</li><li>- Fachliche Führung &amp; Coaching von Innen- &amp; Außendienst (- 4 Mitarbeiter)</li><li>- Entwicklung &amp; Implementierung des Marketing Mixes (analog &amp; digital)</li><li>- Digitalisierung Vertrieb, Marketing &amp; Aufbau Sales Reporting</li></ul> <p><u>Erfolge</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Umsatzsteigerung 2014-20: &gt; 3.000%</li><li>- Erweiterung Kundenbasis 2014-20: 1.500%</li><li>- Markteinführung in Deutschland &amp; Internationalisierung in 12 EU Länder</li></ul>
04/2014 - 08/2014	<p>Consultant für Vissco Ltd. &amp; VITROMED GmbH</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marktanalyse &amp; Vertriebsberatung</li></ul>
09/2011 - 03/2014	<p><b>Area Sales Manager Europa, Naher Osten &amp; Afrika, NTI Kahla GmbH, Kahla</b> <i>Produktion &amp; Vertrieb von rotierenden Dentalinstrumenten</i> <i>Schweizer Muttergesellschaft / Umsatz: 13 Mio. Euro / Mitarbeiter: 116</i> <i>Berichtslinie: Geschäftsführer / Umsatzverantwortung: 1,3 Mio. Euro</i></p> <p><u>Aufgaben</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Händlerakquise, Entwicklung &amp; Schulung</li><li>- Betreuung von Key Account &amp; Private Label Kunden</li><li>- Vertrags- &amp; Konditionsverhandlungen</li><li>- Fachliche Führung von 2 Innendienstmitarbeitern</li><li>- Bereichs- &amp; Budgetplanung, Controlling</li></ul> <p><u>Erfolge</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Umsatzsteigerung 2012-13: 12%</li><li>- Erweiterung Kundenbasis 2011-14: 25%</li><li>- Erfolgreiche Tender in: Kuwait, Saudi Arabien, Jemen (Volumen: ~100.000€)</li></ul>

01/2011 - 08/2011	Vorbereitung auf Handelsvertretung für Alphatec Spine Inc., (aufgrund von Änderungen in der Vertriebsstruktur nicht realisiert)
07/2008 - 08/2010	<b>Mitgründer &amp; kaufmännischer Geschäftsführer, confovis GmbH, Jena</b> <i>Produktion &amp; Vertrieb von optischen Messsystemen</i> <i>Deutsches Unternehmen / Mitarbeiter: 4</i> <i>Berichtslinie: Gesellschafter / Budgetverantwortung: 0,5 Mio. Euro</i>  <u>Aufgaben</u> - Entwicklung vom Gründungsprojekt in eine GmbH mit Investorenbeteiligung - GmbH Gründung, Unternehmensstrukturierung & Organisation - Verhandlung mit Investoren, Partnern & Zulieferern - Unternehmens- & Finanzplanung  <u>Erfolge</u> - Abschluss einer Seedfinanzierung in Höhe von 500.000 Euro - Erfolgreiche Due Dilligence mit Seed Investor - 1. Platz Mitteldeutsche Elevator Pitch Night 2009, Leipzig - 2. Platz, start2grow microtec Businessplanwettbewerb 2008, Dortmund
02/2005 - 08/2005	Auslandspraktikum: Marketing Assistant, Copeland Europe sa, Belgien <i>Produktion &amp; Vertrieb von Kompressoren &amp; Aggregaten</i> - Unterstützung des Marketing Managers im Tagesgeschäft & bei ad hoc Aufgaben - Erstellung monatlicher Sales Reports für 10 europäische Niederlassungen - Pflege, Analyse & Reporting von Verkaufsdaten
04/2002 - 06/2008	Sales Promoter (studienbegleitend & als Freelancer) für Arcor AG&Co. KG, Debitel AG, Telekom AG, Vodafone Plc, uvm. - Vermarktung von Produkten & Dienstleistungen - Kundenberatung, Service & Datenpflege im POS System
<b>Ausbildung</b>	
02/2006 - 04/2007	<b>Master of Commerce in Marketing, Macquarie University, Sydney, Australien</b> Vertiefungen u.a.: Managing Customer Relationships • Managerial Marketing Consumer Behaviour • Marketing Communications • Brand Management
10/2002 - 10/2005	<b>Bachelor of Arts, Hochschule für Technik &amp; Wirtschaft, Dresden</b> Schwerpunkt: International Business
07/2004 - 02/2005	Auslandssemester: RMIT University, Melbourne, Australien
<b>Weiterbildung</b>	
2023	Microsoft Virtual Training Days - Azure Fundamentals • ERP Fundamentals - Dynamics 365 Activate Digital Selling • CRM Fundamentals
2022	Salesforce Mountaineer Ranking, Trailblazers Community
2021	Flymint GmbH Jena, Agentur für digitales Marketing & digitalen Vertrieb - Buyer Persona • Leads im B2B-Vertrieb - Scheitern in Marketing Automation - Einstieg in die integrierte Vermarktung
2020	Online Marketing & Social Media, 2 Tage Grundlagenwebinar, ThEx, Jena
2015	Medizinproduktberater (§32 MPG), TÜV SÜD, Dresden

2014	Certified Scrum Product Owner (Scrum Alliance), agile42, Berlin
2010	Spanisch Sprachkurs in Nicaragua, Rucksackreise durch Nicaragua & Brasilien
<b>Kenntnisse</b>	
Sprachen	Deutsch      Muttersprache Englisch      verhandlungssicher Spanisch      gute Kenntnisse Französisch   Grundkenntnisse
IT	Office 365 • Chat GPT • Trello • rapidmail • Zoho • Wordpress SAGE 100 CRM & ERP • Claris Filemaker • Less Annoying CRM • Navision
Hobbys	Gravelbike, Rucksackreisen, Fotografie