Managementberater

KEVIN SCHRÖDER

PROFIL

Ich setze mich mit Leidenschaft für eine nachhaltige Energieversorgung ein und möchte Unternehmen dabei unterstützen, effizient und werteorientiert zu arbeiten.
Ich möchte Menschen in ihrem Wachstum unterstützen und ihnen die Möglichkeit geben, von meinem Wissen und meinen Erfahrungen zu profitieren.

Als Vice President Sales und Prokurist einer mittelständischen AG leitete ich den Aufbau von Vertriebsstrukturen, was den Auftragseingang in vier Jahren von 0 auf 30 Mio. Euro steigerte.

Im Gründungsteam eines Start-ups verantwortete ich den Aufbau von Prozessen und Infrastruktur, implementierte die „Scale-Up"-Methode und war Co-Autor von drei internationalen Patenten, wodurch das Unternehmen auf 300 Mitarbeiter wuchs.

In Führungspositionen leitete ich bis zu 13 direkte und 35 indirekte Mitarbeitende und fokussierte mich auf deren Entwicklung und Coaching.

ZERTIFIKATE

- Produktmanagement (Haufe Akademie)
- Fachkraft für agile Führung (IHK)
- Projektmanagement (Quest network)
- Fitnesstrainer C-Lizenz (Dr. Bergmann Group)
- Scrum Master (Scrum.org)

IN DEN MEDIEN

>Podcast mit FluxFM<

BERUFLICHER WERDEGANG

März 2024 - Heute
Managementberater

März 2019 - August 2024
HPS Home Power Solutions AG
Vice President Sales (Prokurist) / Leiter Endkundenvertrieb, technischer Vertrieb

Dezember 2014 - Februar 2019
HPS Home Power Solutions AG
Produktmanager

Juli 2012 - November 2014
Heliocentris Energy Solutions AG
Junior product line manager

April 2011 - Juni 2012
Photovoltaik Institut Berlin AG
Modultesting, Forschung und Entwicklung

AUSBILDUNG

April 2008 - März 2014
HTW Berlin
Master of Science & Bachelor of Science Regenerative Energien

Juli 2005-Juni 2007
OSZ KIM
Staatlich geprüfter Assistent für Medientechnik

+49 151 24 11 8939 | Heinersdorfer Str. 51, 13086 Berlin | beratung@kevinschroeder.de

BERUFLICHER WERDEGANG

2025

Managementberater (März 2024 - Heute)

- Aufbau von Vertrieb und Marketing
- Einführung eines teilautomatisierten CRM Systems
- Marktanalyse, sowie Chancen und Risiko Bewertung
- Strategieentwicklung inkl. Vision und 6-Monatsziele für die nächsten 3 Jahre
- erfolgreiche Präsentation gegenüber internationalen Investoren
- Mitarbeitergerüst für ein Wachstum über die nächsten 3 Jahre
- Bewerberinterviews und Lieferantengespräche
- Etablierung einer strukturierten Teamkultur (Core Values) sowie CEO- und Mitarbeitercoaching

2024

2023

2022

HPS Home Power Solutions AG (März 2019 - August 2024)

Vice President Sales (Prokurist) / Leiter Endkundenvertrieb, technischer Vertrieb

2021

- Fokussierung der Unternehmensziele im Rahmen der Geschäftsführersitzungen
- Sales-Statusreportings gegenüber internationaler Investoren
- Definition der Vertriebsziele und Maßnahmen
- disziplinarische und inhaltliche agile Führung von bis zu 13 direkten und 35 indirekten Mitarbeitenden
- Aufbau einer Schulungsplattform zum Onboarding neuer Mitarbeiter und Vertriebspartner
- Umsatzwachstum von 0 auf 30 mio. Euro
- Entwicklung, Optimierung und Automatisierung der Prozesse
- Durchführung von Endkunden- und Partnerwebinaren mit je über 300 Teilnehmern

2020

2019

2018

HPS Home Power Solutions GmbH (Dezember 2014 - Februar 2019)

Produktmanager

2017

- Anforderungsdefinition und Entwicklungssteuerung für ein weltweit einmaliges Produkt (Saisonaler Energiespeicher auf Wasserstoffbasis)
- Entwicklung von Messekonzepten (Planung und internationale Durchführung, sowie KPI-basiertes Erfolgstracking)
- Mitarbeit an 3 erfolgreich zugeteilten Patenten
- Aufbau der Unternehmensprozesse wie Einkauf und IT
- alleinige Entwicklung der ersten App zur Anlagensteuerung und Visualisierung

2016

2015

Heliocentris Energy Solutions AG (Juli 2012 -November 2014)

Junior product line manager

2014

- Freedom to operate Analyse: inhaltliches Screening weltweiter Patente und Betreuung der anwaltlichen Prüfung
- Matlab und Excelsimulation zur Dimensionierung saisonaler Energiespeicher
- technische und wirtschaftliche Grenzbetrachtung

2013

2012

April 2011 - Juni 2012

Photovoltaik Institut Berlin AG

- Modultesting für die Zulassung auf dem deutschen Markt
- Forschung innerhalb eines europäischen Forschungsprojektes “future fab” Entwicklung von innovativen Verfahren zur Herstellung von PV-Modulen, sowie Durchführung von Leistungs- und Dauertests
- Publikation eines Papers auf der PVSEC

2011

+49 151 24 11 8939 | Heinersdorfer Str. 51, 13086 Berlin | beratung@kevinschroeder.de

SOFT SKILLS

- **Analytische Fähigkeiten**
  Stark in analytischem Denken und fähig, komplexe Probleme effizient zu identifizieren und zu lösen.

- **Empathie**
  Verfüge über ausgeprägte empathische Fähigkeiten, die es mir ermöglichen, die Bedürfnisse und Emotionen von Teammitgliedern und Kund*innen intuitiv zu verstehen und darauf einzugehen.

- **Vertrauensbildung**
  Bekannt für meine Fähigkeit, schnell Vertrauen aufzubauen, was zu starken und langfristigen Beziehungen mit Kund*innen und Kolleg*innen führt.

- **Teamfähigkeit**
  Meine positive und kooperative Haltung fördert ein angenehmes Arbeitsumfeld, in dem sich Teammitglieder wertgeschätzt und unterstützt fühlen.

- **Motivation**
  Effektiver Motivator, der individuelle Stärken erkennt und fördert, um die Teamleistung zu maximieren.

- **Pragmatismus**
  Pragmatischer Ansatz bei der Lösung von Herausforderungen, der effektive und realisierbare Ergebnisse gewährleistet.

SPRACHEN

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (Verhandlungssicher)
- Portugiesisch (Grundkenntnisse)
- Italienisch (Grundkenntnisse)

HOBBYS

- Schach
- Kitesurfen
- Fitness
- Reisen

+49 151 24 11 8939 | Heinersdorfer Str. 51, 13086 Berlin | beratung@kevinschroeder.de

LEISTUNGEN

- **Sales Experte:** Strategie, Prozess, Coaching

  Ich unterstütze Unternehmen dabei, ihre Verkaufsziele zu erreichen und langfristig zu übertreffen, indem ich Strategien entwickle und Prozesse optimiere. Mein Schwerpunkt liegt auf der Optimierung und Automatisierung einzelner Prozessschritte, um Effizienzgewinne zu erzielen.
  Mit meiner Vertriebserfahrung und modernen Schulungskonzepten befähige ich Vertriebsteams, effektiver zu arbeiten und nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen. Dabei setze ich auf die Implementierung maßgeschneiderter, strategischer Prozesse, die optimal auf die individuellen Ziele eines Unternehmens ausgerichtet sind.

- **Produktmanager:** Anforderungen, Pflege, Marktanalyse

  Ich unterstütze Unternehmen bei der Identifizierung und Nutzung von Marktchancen sowie bei der Entwicklung innovativer Produkte im Bereich erneuerbare Energien und Wasserstoff. Mit meiner Erfahrung in Marktanalysen, meiner Haufe-Zertifizierung und fundierten Kenntnissen im Entwicklungsmanagement führe ich Machbarkeitsprüfungen durch und begleite Produktideen vom Konzept bis zur Marktreife. Mein Fokus liegt auf der strategischen Positionierung von Produkten und der zielgerichteten Steuerung des gesamten Entwicklungsprozesses, um Wettbewerbsvorteile nachhaltig zu sichern.

- **Ingenieur:** Innovationsscreening, Integration, Nachhaltigkeit

  Ich kombiniere fundiertes technisches Know-how mit praktischer Forschungserfahrung, um innovative und nachhaltige Lösungen zu entwickeln. Als Mitglied des europaweiten Forscherteams „future Fab“ habe ich zur Optimierung von Produktionstechniken für Photovoltaik-Module beigetragen und war Co-Autor eines Papers, das auf der renommierten PVSEC veröffentlicht wurde. Zudem war ich maßgeblich an der Entwicklung eines Wasserstoffspeichersystems beteiligt und habe aktiv an drei Patentanmeldungen mitgearbeitet. Mein technologisches Verständnis in Bereichen wie Elektrotechnik, IT und Verfahrenstechnik ermöglicht es mir, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Dies umfasst die Programmierung von Softwarelösungen in VBA, HTML, JavaScript und CSS, um Prozesse zu optimieren, Ergebnisse zu visualisieren und Maschinen-Schnittstellen effizient zu gestalten.