

Vita Marc Sobolewski

Marc Sobolewski ist Experte für Vertriebsmarketing. Seit 2002 berät und begleitet er mit seinem Unternehmen Geschäftsführer und Marketing- und Vertriebsleiter aus der Konsumgüter-, der Baustoffbranche und dem Dienstleistungssektor.



Der Diplom-Kaufmann hat über 20 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing im B2B Geschäft. Er ist spezialisiert auf die Analyse, Konzeption und Implementierung lösungsorientierter Strategien. Mit ausgeprägtem Gespür für Menschen, Mögliches und Machbares tragen seine Projekte messbar zur Nachhaltigkeit von Unternehmenserfolgen bei. Überdies steuert und begleitet er vertriebsrelevante Veränderungsprozesse in Unternehmen. In Workshops gibt der Branchenkenner sein Know-how zudem regelmäßig an Entscheider und Verkäufer weiter.

Marc Sobolewski verfügt über 13 Jahre Managementenerfahrung als Angestellter in der Industrie: Bis zur Gründung von *m2s marketing to sales* 2002 arbeitete er als Geschäftsleiter Marketing und Vertrieb eines Konsumgüterherstellers mit über 300 Mitarbeitern. Davor bekleidete er Führungspositionen in renommierten deutschen und internationalen Konzernen sowie mittelständischen Unternehmen. So verantwortete er als Sales Manager den Vertrieb in Frankreich, Belgien und Luxemburg bei JASBA, dem bedeutendsten Fliesenhersteller im Premium-Mosaik-Segment. Bei VP-Schickedanz zeichnete er unter anderem für das Handelsmarketing der Traditionsmarken Tempo[®], bess[®], Moltex[®], Camelia[®] und Demak'up[®] verantwortlich. Im Key Account-Management (75 Mio. € Umsatz-Verantwortung) und anschließend im Customer Marketing von Procter & Gamble steuerte er den Marktauftritt der Pampers[®]-Produktfamilie (> 330 Mio. € Umsatz). Bei Procter & Gamble fungierte er zudem regelmäßig zusätzlich als Inhouse-Vertriebs-Trainer.

Marc Sobolewski hat BWL und VWL studiert und hält einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Universität Köln (Marketing-Schwerpunkt).

In Fachzeitschriften sind bisher über 30 Artikel zu aktuellen Fragestellungen wie der Entwicklung von Alleinstellungsmerkmalen, der Realisierung von Umsatzpotentialen, zu Verkaufsmarketing und Verkäuferentwicklung veröffentlicht.

Kontakt:

Marc Sobolewski, Lenaustraße 26, 60318 Frankfurt, Tel.: 069 / 5979 7558 , E-Mail: M.Sobolewski(at)m-2-s.de