

CURRICULUM VITAE



THORSTEN SCHOLL

ASSESSOR JUR.

KONTAKTDATEN

Anschrift: Auf dem Auerberg 14
D-50769 Köln

Telefon: +49 (0) 172 – 109 47 50
E-Mail: mail@thorsten-scholl.de
Web: www.thorsten-scholl.de

PROFIL

- Volljurist, Wirtschaftsassistent (IHK) und Industriekaufmann
- Langjährige Erfahrung auf verschiedenen Vertriebs- und Geschäftsleitungspositionen in der FMCG-Branche, pharmazeutischen Industrie und IT-Branche
- Erfolgsorientierte und nachgewiesene Verhandlungskompetenz auf allen Gesprächs- und Verhandlungsebenen, Erfahrung in Aufbau und Führung verschiedenster Teamstrukturen mit einer hohen kommunikativen Kompetenz
- “Hands-on“-Mentalität und absoluter Teamplayer
- Erfahrung in vielen Branchen und Vertriebskanälen (LEH, Drogeriemarkt, Discount, Salons, Apotheken, pharmazeutischer Großhandel, Versandapotheken, Online-Versandhandel und Teleshopping)
- Expertise in der Entwicklung von Vertriebsstrategien, sowie im Aufbau und Ausbau von Geschäfts- und Handelsbeziehungen
- Unternehmerische Persönlichkeit mit einem ausgeprägten Gespür für Märkte, Kunden und Konsumenten, sowie Mitarbeiter und Prozesse

BERUFSERFAHRUNGEN

- 2 Jahre** **Thorsten Scholl, Köln**
- Interim Management**, Beratung und Projektmanagement
mit Fokus Vertrieb, Marketing, Personalführung und Business Development
- Projekte/Referenzen:
- Orthomol pharmazeutische Vertriebs GmbH, Langenfeld –
 - Projektmanagement und Interim Management
 - Information Resources, Düsseldorf – Interim Management
 - manuscript GmbH, Köln – Beratung (Vertriebsprojekt)
 - Institut Prof. Dr. Kurscheid – Beratung (Vertriebsprojekt)
 - Biolife Holding GmbH & Co.KG – Interim Management (Vertrieb und Marketing)
 - Solmic Biotech GmbH – Interim Management (GF Vertrieb und Marketing)
- 6 Jahre** **Orthomol pharmazeutische Vertriebs GmbH, Langenfeld (Rhld.)**
- Leiter Strategischer Vertrieb
 - Manager Strategischer Vertrieb
 - Nationaler Key Account Manager und Regionalvertriebsleiter
- 4 Jahre** **Information Resources GmbH (SymphonyIRI Group GmbH), Düsseldorf**
- Senior Director Retail Solutions / Mitglied der Geschäftsleitung
 - Director New Business Client Solutions
- 5 Jahre** **L'Oréal Deutschland GmbH, Düsseldorf**
- Nationaler Key Account Manager (Edeka-Gruppe)
 - Regionaler Key Account Manager (Edeka Regionen)
 - Führungsnachwuchskraft im selektiven Vertrieb (Marke Kérastase)
- 2 Jahre** **Niedergelassener Rechtsanwalt**
- 5 Jahre** **Selbständiger Berater / IT-Consultant**
- Fachhandelsbetreuung, Schulungen, Fachvorträge und Moderation
für diverse IT-Hersteller (HP, Microsoft, Xerox) und deren Dienstleister

AUSBILDUNG

Rechtsreferendariat, Landgericht Düsseldorf mit Abschluss des **2. Staatsexamen**

Studium Rechtswissenschaften, HHU Düsseldorf mit Abschluss des **1. Staatsexamen**

Wirtschaftsassistent (–Industrie) und **Industriekaufmann**, Bayer AG Leverkusen jeweils mit Abschluss an der IHK zu Köln