

Licenciado en Ciencias Económicas Hansjörg Müller**Gerente interino****Llevo su empresa a buen puerto en tiempos turbulentos****SCM/Logística, ventas, gestión de proyectos y ESG – en Europa Occidental y Oriental, BRICS**

“¿Quiere realmente dar el paso e introducir cambios profundos en su estrategia y sus procesos para retomar la senda del éxito?”

EXPERIENCIA

Pongo en práctica mi intuición para formar equipos humanos que persiguen con pasión los objetivos de su empresa. Fusiono el talento humano y los procesos en una unidad eficiente.

Interactúo con transparencia con todas las partes interesadas internas y externas, defino y controlo responsabilidades claras. El resultado: confiabilidad y la solución para sus problemas.

El éxito requiere una optimización holística de la cadena de suministro (*supply chain*) y la logística: empezando por las necesidades de los clientes, pasando por las ventas, el almacenamiento, la producción y llegando a las compras.

No me ando por las ramas: actúo con decisión, lidero con el ejemplo y tomo decisiones. No me asusta la confrontación constructiva: es el mejor punto de partida para afrontar los cambios necesarios.

→ Es justo en los tiempos turbulentos donde me encuentro en mi elemento y refuerzo la resiliencia y la rentabilidad de su empresa, con éxitos constatados en ya 15 sectores, tanto en LA PRODUCCIÓN como en EL COMERCIO!

MI CONOCIMIENTO ES SU BENEFICIO

- Estrategia, plan de negocio, contabilidad de costos, gestión de liquidez: diseño e implementación
- Lograr la rentabilidad, gestión del cambio, desarrollo del modelo de negocio, deslocalización de empresas
- Aplicación de metodologías ágiles en la gestión de proyectos; informes financieros; cifras de controlling; KPI
- Conocimientos únicos de ESG (*Environment, Social, Governance*) como ex diputado del Parlamento alemán
- SCM/logística: optimización de toda la cadena de suministro en empresas productoras y comerciales; aduanas
- Empresas de fabricación: desarrollo y reestructuración (producción individual y en serie)
- Ventas: dirección de equipos comerciales; gestión de cuentas clave; comercio electrónico; simplificación del surtido
- Conocimientos digitales a nivel usuario de sistemas logísticos/CRM/ERP, MS Project, MS Office
- Descripciones de procesos para sistemas ERP: SAP ERP, S/4HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Uso de la inteligencia artificial (IA) para aumentar la eficacia y preparar las decisiones
- Capacidades interculturales, dominio de 5 idiomas: alemán, inglés, ruso, español, checo
- Logro o recuperación del CONTROL DE LAS FILIALES para la matriz; cumplimiento normativo (*Compliance*)
- Funciones: responsable de proyectos, directivo, CCO, CFO, CRO, CEO, asesor, miembro del consejo consultivo, miembro del consejo de supervisión

INDUSTRIAS

- | | | |
|----------------------------------|------------------------------|----------------------------|
| • Asesoramiento de empresas | • Equipamiento interior | • Procesamiento de metales |
| • Automoción | • Gestión de residuos | • Producción alimentaria |
| • Comercio mayorista | • Industria del embalaje | • Telecomunicaciones |
| • Comercio minorista | • Ingeniería mecánica | • TI |
| • Diseño de espacios comerciales | • Materiales de construcción | • Seguros |

**PROYECTOS** (Encontrará más detalles de las tareas resueltas en el **CURRÍCULUM VÍTAE – DETALLES**).

Año	Empresa (País)	Industria - Actividad	Resultados	Función
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), empresa madura, pequeña empresa Empleados: 3 Volumen de negocio: 500 KEUR	<i>Informes de sostenibilidad ESG</i> - Desarrollo de informes ESG eficientes. Utilización del margen legal de interpretación en el interés de los clientes, inclusión prospectiva de los próximos cambios normativos de la UE	Establecimiento de informes ESG externos para los clientes grandes del cliente , informes de sostenibilidad de acuerdo con la normativa de la UE (TR, CSRD) y Alemania (LKSG). Registro y reducción de los siguientes datos ecológicos mediante software: Emisiones de CO2 Scopes 1,2,3, Huella de Carbono Corporativa (CCF), Huella de Carbono de Producto (PCF). Compensación parcial mediante certificados de CO2. Mecanismo de Ajuste del Carbono en la Frontera (CBAM) para las importaciones. Cumplimiento de requisitos en los ámbitos “Environment”, “Social” y “Governance”, de acuerdo con el estándar ESRS . Análisis de doble materialidad.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa Empleados: 75 Volumen de negocio: 10 millones EUR	<i>Equipamiento interior</i> - Diseño, producción y montaje de mobiliario empotrado, stands de ferias y construcciones temporales para los Juegos Olímpicos. Aumento de la eficiencia en todas las áreas de la empresa	Desarrollo exitoso del equipo de la empresa; comunicación abierta; aumento significativo de la cifra de negocios (+33%); creación de la base para lograr beneficios en 2024 (después de pérdidas 2023) ; participación en licitaciones de construcción; elaboración de un plan de liquidez; revisión de los costos de producción; optimización de almacenes; mejora de la gestión de proyectos; vinculación de las compras a la gestión de proyectos; resolución de problemas en obra; adaptación de las descripciones de procesos para SAP.	CEO
2021-2022	OOO Cemix, OOO Minerals, LASSELSBERGER, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar Empleados: unos 100 Volumen de negocio: creciendo de 0	<i>Producción de materiales de construcción</i> - Desarrollo de un SSC (<i>Shared Service Center</i>) para las filiales del holding. Introducción del sistema de ERP 1C:ERP 2.5	Plantilla motivada; SSC a pleno rendimiento : servicios en los ámbitos de Finanzas, <i>controlling</i> , Asuntos Jurídicos, Servicio de personal, TI, Seguridad y Cumplimiento Normativo (<i>Compliance</i>). El proceso de compras y el proceso combinado de ventas + logística totalmente digitalizados en el sistema de ERP 1C ; arquitectura y descripción del resto de los procesos en toda la cadena de suministro de las dos empresas de producción.	CFO, CCO, PM (introducción del sistema de ERP)
2017-2021	Parlamento alemán Bundestag, (D), país en crisis Uno de 709 diputados	<i>Diputado del Parlamento alemán</i> - Director Gerente Parlamentario, Portavoz de política comercial exterior, una legislatura	Además de otros ámbitos, participación única en la legislación ESG (Environment Social Governance) ; colaboración en más de 100 reuniones sobre este tema en la Comisión de Asuntos Económicos y Energía. Experto en los Balcanes.	Diputado federal
2016 y 2020	Dr. Franz GmbH, (D), datos de la empresa, véase arriba	<i>Gestión de residuos</i> - Esclarecimiento de problemas de la legislación de residuos con las autoridades	Borradores de licencias conforme a la Ley alemana de control de emisiones (BImSchG, por su abreviatura en alemán) y de certificaciones como empresa de gestión de residuos conforme a la Ley alemana de gestión de residuos en ciclo cerrado (KrWG).	Asesor
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa, dirigida por sus propietarios Empleados: 360 Volumen de negocio: 25 millones EUR	<i>Ingeniería mecánica</i> - Reestructuración de esta empresa de producción en el sector de la maquinaria pesada como persona de confianza de los propietarios alemanes; garantizar resultados como miembro del consejo consultivo	Reestructuración en toda la cadena de suministro: venta - producción - preparación de trabajos - diseño - compras; planificación comercial vinculada a las capacidades de producción; <i>Lean Management</i> ; aumento del volumen de producción (+11%) ; retorno a las entregas puntuales, con un ahorro enorme en las penalizaciones contractuales (varios centenares de miles de euros) sufridas anteriormente a causa de las demoras; recuperación de la confianza de los clientes.	Asesor, CEO, CRO, miembro del consejo consultivo
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), empresa madura, mediana empresa, dirigida por sus propietarios Empleados: 170 Volumen de negocio: 30 millones EUR	<i>Procesamiento de metales</i> - Miembro del equipo de <i>Change Management</i> , área de Ventas	Relanzamiento del concepto de comercio electrónico, planificación e introducción de la nueva tienda electrónica ; aumento de las ventas en Alemania a través de licitaciones en el negocio de proyectos, medición a través del seguimiento de las ofertas (> +15%) ; aumento de las ventas a Europa del Este (especialmente a Polonia); integración exitosa de la plantilla.	Director de Ventas
2013-2016	Profesional independiente como actividad secundaria, (CL)	<i>Asesoramiento inmobiliario</i> - Adquisición de apartamentos y terrenos	Compra de propiedades para inversores privados alemanes en Chile; desarrollo de una red de agentes inmobiliarios, abogados y bancos chilenos.	Asesor
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), empresa en crisis, grupo familiar Empleados: 35 Volumen de negocio: 6,5 millones EUR	<i>Comercio mayorista</i> - Reestructuración de la empresa	Tras 13 años de retroceso en las ventas, se invierte la tendencia con un crecimiento moderado en un mercado sobresaturado (+5,2%) ; reducciones de costos y plantilla (-35%) ; impulso a la tienda electrónica; integración del centro de llamadas externo; simplificación del surtido; racionalización de almacenes; reestructuración de las ventas y del SCM (<i>Supply Chain Management</i>); introducción del sistema de ERP MS Dynamics AX .	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), empresa madura, grupo familiar Empleados: 160 Volumen de negocio: 25 millones EUR	<i>Procesamiento de metales</i> - Aumento significativo de los precios de distintos grupos de clientes sin efecto negativo en las ventas	Objetivo logrado, subidas de precios del 10-20% sin pérdida de ventas ; asimismo, se desarrolló un plan para modernizar el flujo de valor en esta empresa metalúrgica , sustitución del anticuado principio <i>push</i> en la producción por el principio <i>pull</i> y tamaños de lote flexibles.	Director de Ventas



2011	Planta de automóviles Volkswagen, (RUS), empresa madura, gran empresa Empleados: 5.000 Capacidad: 125.000 vehículos	<i>Automoción</i> - Construcción de cuatro modelos diferentes en una misma línea de producción	Optimización de los procesos de abastecimiento de materiales en la planta rusa de VW; JIT (<i>Just-in-Time</i>), JIS (<i>Just-in-Sequence</i>), KANBAN; <i>controlling</i> de costos logísticos; selección y formación del sucesor para la dirección de la planificación logística.	Director de Planificación Logística
2010	DS Smith Plastics, (RUS/GB), empresa madura, distribuidor de una gran empresa Empleados: 14 Volumen de negocio: 3,5 millones EUR	<i>Industria del embalaje</i> - Asesoramiento de gestión para el distribuidor ruso de este fabricante británico de envases	Optimización de la estructura organizativa, ventas, logística, informes financieros y gestión de cuentas por cobrar; mejora de la cooperación con la matriz británica y la empresa hermana alemana.	Asesor
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologies, (RUS), empresas en crisis, grupo familiar Empleados: 185 Volumen de negocio: 20 millones EUR	<i>Telecomunicaciones y TI</i> - Reestructuración de esta empresa de producción de tarjetas SIM con desarrollo propio de aplicaciones	Aumento significativo (+35%) de las ventas con los operadores de redes móviles de Rusia y Asia Central; zona de beneficios alcanzada; fuertes recortes de costos y personal (-40%); optimización de la cadena de suministro desde las ventas a la producción y las compras; logística incluida la gestión aduanera; erradicación de las tramas de corrupción.	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar Empleados: 11 Volumen de negocio: 3,5 millones EUR	<i>Diseño de espacios comerciales y comercio minorista</i> - Creación de una empresa comercial	Salida exitosa al mercado; plan de negocio superado con creces (> +40%); importación de equipamiento para espacios comerciales de la matriz austriaca, despacho de aduanas y montaje en Rusia; integración de la filial en SAP y <i>reporting</i> para la sociedad matriz; resolución de problemas en obra; "Store Branding" para clientes minoristas en su material de punto de venta (POS).	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), profesional independiente Empleados: 3 Volumen de negocio: 400 KEUR	<i>Asesoramiento de empresas</i> - Para clientes del Oeste que quieren adentrarse en los mercados de Europa del Este	Asesoramiento en ventas y SCM, dos grandes proyectos en TI y automoción: 1) constitución de un nuevo centro de desarrollo de software informático en Bielorrusia con financiación estadounidense, 2) análisis de emplazamientos de producción para un proveedor occidental de la industria del automóvil con planes de erigir una planta de producción en Ucrania.	Asesor, PM (desarrollo de empresas)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), empresa en crecimiento mediana empresa, dirigida por sus propietarios Empleados: 2.500 Volumen de negocio: 400 millones EUR	<i>Producción alimentaria</i> - Responsable regional para Europa del Este de ventas de ingredientes y mezclas de repostería. Responsable de proyecto para la estructuración de una planta de producción en la región	Multiplicación de las ventas (+700%) y los beneficios en los mercados en crecimiento; integración de las filiales austriaca, checa y croata en la estrategia comercial para los países bálticos y la CEI; logística transfronteriza y aduanas. Constitución de la filial local y organización exitosa de una línea de producción plenamente funcional en Rusia. Miembro del consejo de supervisión.	Director regional de Ventas, PM (SCM + desarrollo de la producción), miembro consejo de supervisión
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), empresa madura, sucursal de una gran empresa Empleados: 400 Volumen de negocio: 500 millones EUR	<i>Seguros</i> - Representante comercial en seguros de crédito comercial y de crédito a la exportación	Cifra de negocios muy por encima de objetivos (> +30%) para el norte de Baviera; realización de análisis financieros de evaluación de riesgos.	Comercial