conlab | MANAGEMENT CONSULTANTS

# Stefan Konen, Dipl. Kfm, MBA

## Kompetenzprofil

- 25 Jahre Erfahrung in nationalen und internationalen Handels-unternehmen auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene
- Managementberatung, Business Coaching und Interimsmanagement
- Strategie, Restrukturierung, Neuausrichtung, Geschäftsmodelle, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Organisation, Prozessmanagement, Change- und Projektmanagement

## Berufserfahrung / Qualifikationen

- Leitung Competence Center Handel, Conlab Management Consultants, Düsseldorf
- Vorstand Verkauf und Visual Merchandising (CSO) K&L Ruppert, Weilheim
- Ressortleiter (Prokurist) IT, Organisation & Lieferantenmanagement, SinnLeffers GmbH, Hagen
- Verkaufs- und Marketingleiter Sinn Leffers AG, Hagen
- Geschäftsführer der SinnLeffers Markentextilien GmbH, Hagen
- Geschäftsleiter SinnLeffers AG, Aachen und Kassel
- Store Manager / Regional Manager Marks & Spencer plc, London
- Geschäftsleiter Kaufhof Warenhaus AG, Köln

## Projekte / Referenzen [Auswahl]

- **Unified Commerce:** Projektleitung zur Einführung einer Unified-Commerce-Plattform inklusive einer POS-Lösung für einen internationalen Sporthändler
- **E-Commerce:** Aufbau des E-Commerce Geschäftsfelds für einen mittelständischen Einzelhändler
- **Warenhaus:** Nutzungskonzept für ein innovatives, innerstädtisches Warenhaus mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung
- **Restrukturierung:** Planung und Umsetzung eines geregelten Marktaustritts (Liquidation) der deutschen Tochtergesellschaft einer ausländischen Holding
- **Restrukturierung:** Projektleitung eines fachübergreifendes Restrukturierungs- und Change-Projekts bei einem mittelständischen stationären Einzelhändler
- **Betriebstypenstrategie:** Neuausrichtung des Vertriebs und Entwicklung neuer Betriebstypen für einen mittelständischen stationären Fashion-Retailer
- **Business Development:** Etablierung eines neuen Geschäftsmodell durch die Weiterentwicklung von Markenpartnerschaften und Eröffnung neuer Stores
- **Markteintritt:** Umsetzung einer Markteintrittsstrategie und erfolgreiche Eröffnung der ersten Filiale in Deutschland für einen internationalen Einzelhandelskonzern

## Branchen / Zielgruppen

- Einzelhandel,
- Online-Handel / E-Commerce
- Großhandel & Verbundgruppen
- Mittelstand

## Ausbildung

- Dipl. Kfm., BWL, Universität Erlangen-Nürnberg
- Executive MBA, Business Engineering und Change, St. Gallen (HSG)
- Restrukturierungs- und Sanierungsberater, IfuS-Institut Heidelberg

## Direkter Kontakt

Mobil +49 (0)151 21247364
skonen@conlab.de