

Jan Dominik Gunkel

JAHRGANG: 1980



AUSBILDUNG/BERUF:

- 2010 – 2011: Berufsbegleitendes Executive Certificate of Excellence inkl. Coaching Ausbildung an der Haas School of Business (University of California Berkeley)
- 2001 – 2005: Diplom-Kaufmann, Master in Economics and Business Administration an der WHU – Otto Beisheim School of Management

WICHTIGSTE STATIONEN:

- 2016 – heute: Startup-Gründer/Inkubator/Investor, Executive Advisor, Beirat (Fokus: E-Commerce, Food, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Industrie 4.0, Blockchain)
- 2018 – 2020: Leitung Vertrieb und Geschäftsentwicklung weltweit, Dept Marketplaces GmbH (Amazon Agentur)
- 2013 – 2016: Partner, advacon GmbH & Co. KG (Managementberater und Interim Manager in China, Russland, Frankreich, Deutschland)
- 2006 – 2013: Geschäftsführer, EPLAN Americas – und andere Rollen in der Friedhelm Loh Group (Rittal, EPLAN)

SPEZIELLE EXPERTISE / STÄRKEN / QUALIFIKATIONEN:

Aus eigenem Handeln und verantwortlicher Führung:

Marktexpansion ins Ausland, insbesondere Nordamerika, Europa und China

Digitale Geschäftsmodelle und digitale Transformation in mittelständischen Unternehmen und Startups

Schnell wachsende Unternehmen

Restrukturierung / Wandel in der Krise von mittelständischen Unternehmen in Besitz von Familien und Private-Equity

ERFAHRUNG AUS ANDEREN AUFSICHTSRÄTEN UND ANDEREN GREMIEN:

- 2021 – heute: Zertifizierter Beirat von Beirat-BW seit 2021
- 2020 – heute: Lead Mentor beim German Accelerator in New York City / Silicon Valley (Begleitung von deutschen Startups bei der Expansion in die USA)
- 2014 – heute: Lehrbeauftragter für Internationalisierungsstrategien im Mittelstand an der Technischen Hochschule Mittelhessen
- 2011 – heute: Beirat in diversen Beteiligungen und Startups

ABGEDECKTE KOMPETENZEN:

Führung:

Über 15 Jahre Umsetzungserfahrung als Tech-Gründer, Geschäftsführer eines Softwareunternehmens in USA, Partner (Strategieberatung), Interim-Manager, Vertriebsleiter und Business Angel

Strategie & Geschäftsentwicklung:

Erfolgreiche Konzeption, Auf-, Ausbau und Turnaround von globalen Geschäfts- und Vertriebsstrukturen – bezüglich direkter sowie indirekter Vertriebskanäle

Expertise in Digitalisierung & Software:

Von internen Prozessen bis zur Kundenschnittstelle – offline und im E-Commerce (B2C & B2B) u. a. über Social Media, Online-Shops und Marktplätze, insbesondere Amazon. Entwicklung und Aufbau digitaler Geschäftsmodelle zur Transformation von Unternehmen vom Produkt-/Lösungsangebot zu primär digitalen oder datengetriebenen Abo-/Service-Modellen.

Interkulturelles Verständnis:

Mehrmonatige bis mehrjährige Aufenthalte in DE, USA, UK, FR, RU, CN
Fließend in Deutsch, Englisch, Französisch

Starkes Netzwerk:

National wie international in New-Economy und klassischen Branchen.

SELBSTVERSTÄNDNIS:

Heute bin ich dankbar für viele Wegbegleiter, die ihr Wissen und ihre Erfahrung mit mir geteilt haben. Als Ausdruck dessen möchte ich meine Kenntnisse wertstiftend einbringen und mich damit zukunftsorientiert für eine positive Entwicklung einsetzen.

Besondere Freude macht es mir dabei, mit den Menschen vertrauensvolle und nachhaltige Beziehungen zu entwickeln. Voraussetzung dafür ist, die Menschen zu verstehen und „ihre Sprache“ zu sprechen. So können wir gemeinsam die stets neuen Herausforderungen der Märkte strukturiert wie umsetzungsorientiert angehen und letztlich unsere ambitionierten Ziele erreichen.