



## Stephan Klosterkamp

Funktion CEO / CSO / CCO / Business Unit Leiter / Beirat

### Kontakt

T +49 175 298 6567

E [stephan.klosterkamp@taskforce.net](mailto:stephan.klosterkamp@taskforce.net)

### Qualifikationen

- 28-jährige Berufserfahrung, davon 16 Jahre als GF in mittelständischen Familienunternehmen
- Breite internationale Fach- und Führungserfahrung
- Diplom-Kaufmann (WHU Vallendar, HEC Montréal, PennState USA)

### Sprachen



### Leistungs- und Kompetenzprofil

- Übernahme von Führungsfunktionen (Geschäftsführung) mit P&L Verantwortung im Mittelstand und Konzerngesellschaften, standortübergreifend und international bis zu 1.000 Mitarbeiter
- Transformationsprojekte, strategische Positionierung, zukunftsorientiertes Veränderungsmanagement
- Profitables Wachstum, Internationalisierung
- Nachhaltiges Innovationsmanagement
- Digitalisierung, Automatisierung & KI
- Joint Venture Management und M&A
- Effizienzsteigerung, Optimierung von OPEX / CAPEX / Working Capital / EBITDA / Cash Flow
- Fachlicher Schwerpunkt Vertriebsorganisation (B2B + B2C), Aftersales, Supply Chain und Operations Management
  
- Anerkannter, kompetenter und vertrauensvoller Ansprechpartner für Gesellschafter/Beirat, Führungskräfte, MA, BR
- Hohe Leistungsmotivation, team- und dialogorientierter Führungsstil
- Wertschätzender Umgang mit Führungskräften und Mitarbeitenden
- Hohe Umsetzungs- und Zielorientierung, Affinität zu Shopfloor, Fertigung und Logistik

### Branchenerfahrung

- Automobilhersteller
- Automobilzulieferer
- Maschinen- und Anlagenbau
- Landtechnik
- Allg. produzierende Industrie
- Energieversorgung
- Unternehmensberatung

### Kontakt

T +49 175 298 6567

E [stephan.klosterkamp@taskforce.net](mailto:stephan.klosterkamp@taskforce.net)

### Praktische Erfahrung

**10/2020 – 06/2025**

#### **CEO/Geschäftsführer, Sprecher der Geschäftsführung**

**PRIMAGAS Energie GmbH, Krefeld** (Tochterunternehmen der **SHV Energy N.V., NL**)  
(250 MA, bis zu 350 Mio. EUR Umsatz)

- Gesamthafte, strategische und operative Führung, direkte Verantwortung für Vertrieb & Marketing, Technik, Operations, Einkauf & Logistik, Public Affairs
- Wachstums- und Transformationsstrategie, mit starkem Ergebniswachstum (EBIT +60% in 4 J.)
- Umbau der Vertriebsorganisation Innen-/Außendienst/KAM, Supply Chain Strukturen und Prozesse, Effizienzsteigerungen, neues ERP-System, JV-Management, M&A-Projekte

**04/2014 – 09/2020**

#### **Geschäftsführer und Regional President Middle East & Africa**

**CLAAS Global Sales GmbH, Harsewinkel**

- Leitung von Vertrieb und Aftersales in der Region, ca. 30 Märkte, Entwicklung und Führung einer Regionalorganisation (Produktmanagement, Aftersales Service, Exportabwicklung, Controlling)
- Umsatz- und Profitabilitätssteigerung der Region (Umsatz +50%, ROS +200% in 5 Jahren), über Produktportfolio- und Vertriebspartnermaßnahmen sowie Länderportfoliooptimierung

**01/2009 – 03/2014**

#### **Geschäftsführer, Sprecher der Geschäftsführung**

**CLAAS Service & Parts GmbH, Hamm/Harsewinkel + Le Mans, Frankreich**

- Führung der weltweiten Aftersales Business Unit mit Vertrieb & Marketing, Produktmanagement, globaler Lager- und Distributionslogistik
- Umsatzsteigerung (+50% auf 600 Mio. EUR in 5 Jahren) u.a. durch Aufbau neuer Geschäftsfelder und Produktbereiche, B2B und B2C Onlinevertrieb, Premium-Aftersales Wachstumsstrategie

**05/2003 – 12/2008**

#### **BMW Group, München**

- 2008: Leiter Vertriebsnetzsteuerung und -entwicklung
- 2006-2008: Leiter Aftersales Europa
- 2003-2006: Inhouse Consultant, Organisationsentwicklung

**01/2000 – 03/2003**

#### **ROLAND BERGER Strategy Consultants, Stuttgart & München**

Unternehmensberater / Project Manager im Automotive Competence Center  
Strategie & Restrukturierungs-Projekte bei OEMs und Zulieferern

**09/1997 – 12/1999**

#### **PORSCHE AG, Stuttgart**

Management Trainee und Gebietsleiter Aftersales, Region Europa