

LEBENS LAUF

Georg J. Türk

Johannes-Müller-Straße 22
D - 50735 Köln

Geburtstag: 10. Februar 1963
Geburtsort: Jülich
Nationalität: Deutsch

Telefon: +49 221 25900575
Mobil: +49 179 2994510

Mail: g.tuerk@de-kang.de
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/georg-tuerk/>

Lebenslauf: <https://www.georg-tuerk.de/lebenslauf/>



Profil

In einer Zeit, in der Wandel zur Konstante geworden ist, bringe ich eine berufliche Laufbahn mit, die immer wieder über konventionelle Pfade hinausgeht. Meine Karriere im Business Development spiegelt sich in vielseitigen Projekten wider, die neue Wege beschritten haben.

Als kreativer Kopf und proaktiver Macher mit fundierter Vertriebs- und Marketingexpertise habe ich ein Gespür dafür entwickelt, neue Marktchancen zu identifizieren und diese zielgerichtet zu erschließen. Ich sehe Möglichkeiten, wo andere nur Herausforderungen sehen. Meine Erfahrungen in der Unternehmensführung haben mir gezeigt, wie man strategische Visionen in konkrete Erfolge umsetzt und Teams motiviert zu Bestleistungen führt.

Meine langjährige Expertise erstreckt sich über namhafte Unternehmen wie APPLE, Zeppelin-Caterpillar, Egmont Verlagsgesellschaften, den Verband Deutscher Hidden Champions sowie mittelständische, deutsche KMU.

Meine Stärken

- Analyst, Optimist, Visionär, Stratege – mit unternehmerischer Weitsicht.
- Voller Leidenschaft für das, was ich tue.
- Teamplayer – authentisch, klar und zielorientiert.
- Innovationsgespür. Optimierungsgespür. Blick nach vorn.

Mein persönliches Resumee

Innovative Ideen entwickeln, umsetzen, mit Weitblick – unkonventionell aber originell – dafür „brenne“ ich.

Optimismus ist meine Triebfeder, Kommunikationsfähigkeit mein Talent, Authentizität mein `Ich`.

Ich bin bereit, eine Schlüsselrolle in Ihrer Unternehmensentwicklung zu übernehmen – und freue mich darauf, in einem persönlichen Gespräch mehr über Ihre Visionen zu erfahren und meine Ideen einzubringen.

Berufliche Stationen – Zusammenfassung

12/2019 – heute	Gründer, Geschäftsführer Verband Deutscher Hidden Champions e.V. www.vdhc-ev.de <i>Aufbau eines internationalen Interessenverbandes für Hidden Champions und KMU's</i>
05/2014 – heute	Geschäftsführer DeKang GmbH www.de-kang.de <i>Consulting / Geschäftsfeldentwicklung für den Markteintritt in Asien/China</i>
02/2012 – 03/2014	Key Accounting - Sales Manager Egmont Verlagsgesellschaften mbH <i>Geschäftsfeldentwicklung, Beratung/Betreuung der wichtigsten Key-Accounts</i>
01/2008 – 01/2012	Leitung Vertrieb & Marketing DAVID Software GmbH <i>Aufbau der strategischem Unternehmensentwicklung – Kunden-Consulting</i>
12/2002 - 12/2007	Leitung Vertrieb & Marketing CMC & more New Media Agentur <i>Identifikation, Erschließung neuer Geschäftsfelder / Kundenaufbau und -beratung</i>
02/2001 - 11/2002	Geschäftsführender Gesellschafter media active GmbH <i>Aufbau und Leitung des operativen Projektgeschäftes, Schwerpunkt NewMedia</i>
11/1994 - 02/2000	Apple Computer GmbH <i>U.a. Neukonzeption, Aufbau, Integration der MarCom-Prozesse für die DACH Region</i>
06/1997 - 02/2000	Manager Marketing Communication für Apple Computer Central Europe (D-A-CH) Apple Computer GmbH
11/1996 - 05/1997	Manager Events und Direkt Marketing für Apple Computer Central Europe (D-A-CH) Apple Computer GmbH
11/1994 - 10/1996	Event Spezialist Apple Computer GmbH
10/1991 - 12/1993	Direktmarketing und Werbung Zeppelin Metallwerke - Caterpillar GmbH <i>Betreuung der Handelsniederlassungen</i>

Unter <https://www.georg-tuerk.de/lebenslauf/> habe ich Ihnen meine Erfahrungen und Leistungen detaillierter und übersichtlich zusammengestellt, inkl. Ausbildung, Aufgaben, Erfolge etc..

Die Übersicht dort spiegelt meine umfangreiche berufliche Expertise mit Fokus auf den Bereich Business Development / Vertriebsmarketing wider, die ich mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz in der Erschließung nationaler wie internationaler Märkte und der Schaffung nachhaltiger Geschäftsmöglichkeiten erworben habe.

Über Jahre habe ich meine Fähigkeiten in der strategischen Beratung und dem entsprechenden Aufbau von Unternehmen, der Motivation der interdisziplinären Teams und der erfolgreichen Neukundengewinnung unter Beweis gestellt. Durch die Integration innovativer Vertriebs- und Marketing-{Ideen–Strategien–Projekte} konnte ich maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit und Expansion der Unternehmen wie Kunden beitragen.

Durch die Gründung und Leitung des Verband Deutscher Hidden Champions e.V. habe ich nicht nur erfolgreich internationale Partnerschaften etabliert, sondern auch ein umfangreiches Netzwerk geschaffen, das die Stärkung und Vernetzung des Mittelstandes auf globaler Ebene vorantreibt.

Mit <https://www.georg-tuerk.de/lebenslauf/> werden Sie mich besser kennenlernen. Persönlich können wir uns sehr gerne kennenlernen, wenn Sie einfach die (0179 299 45 10) anrufen. Ich verspreche Ihnen: dieses Telefonat wird unser beider Leben positiv beeinflussen!

Köln, Juni 2024

