



Dipl.-Betriebswirt (BA)
Thomas Bartosch
Partner

Überblick

Studium der Betriebswirtschaftslehre
in Hannover

30 Jahre Berufserfahrung in Fach-
und Führungspositionen

Auslandserfahrung

Schweiz, USA

Funktionen

Gebietsverkaufsleiter, Projektleiter,
Leiter Marketing & Vertrieb,
Geschäftsführer, COO

Operative Erfahrung

Unternehmensführung

Filialsysteme für Dienstleistungen
rund ums Auto, Vertriebs- und
Produktionsgesellschaften internatio-
naler Konzerne (Automobilzulieferer,
Dienstleistung und Handel im Umfeld
KFZ-Markt)

Turnaroundmanagement / Restrukturierung

Automobilzulieferer
(Reifenproduktion/Fachhandel/
Service)

Wachstumsmanagement / Prozessoptimierung

Filialisiertes internationales KFZ-
Dienstleistungsunternehmen im B2B-
und B2C-Markt

Vertrieb / Marketing

Internationaler Automobilzulieferer,
Filialsysteme im automobilen Fach-
handel

Post-Mergers-Integration

Integration mittelständischer Unter-
nehmen in internationale Konzerne im
Automobil-Markt

Werdegang

Nach kaufmännischer Ausbildung und Studium
der Betriebswirtschaftslehre in Hannover ab
1979 erste operative Vertriebs-Funktionen in
der Techno Chemie GmbH, einer Tochter des
Continental-Konzerns.

Zwischen 1983 und 1993 weitere Funktionen
und Projekte im Continental-Konzern: Markt-
studien für die Bamberger Kaliko GmbH in den
USA, Leiter Verkaufstraining International sowie
Projektleitung M&A Handelsgesellschaften in der
Konzernzentrale Hannover. Anschliessend Einsatz
in zwei Post-Merger-Integrations-Projekten als
GF/Leiter Vertrieb & Marketing.

Zwischen 1993 und 2008 Director Operations
(COO) und Prokurist bei der Carglass GmbH,
Köln. Umsatz- und Ergebnisverantwortung für
230 eigene Service-Filialen in Deutschland,
das Call-Center, die Supply Chain und mehrere
Support-Abteilungen mit über 1.200 Mitarbeitern.