



Kristina Thien

Business Coaching | Training

Dipl.-Ing. (FH) & MBA

Kontakt Saarstr.7 | 41464 Neuss

+ 49 (0) 176 22898974

mail@kristinathien.de

www.kristinathien.de

Geburtsdaten 09. April 1984 in Braunschweig

Online Profile www.xing.com/profile/Kristina_Thien

<https://www.linkedin.com/in/kristina-thien-b80b41249/>

Auf einen Blick

- **Durchsetzungsstarkes** und **offenes Naturell** mit fundierten Erfahrungen im Bereich Entwicklung, Vertrieb, Projektmanagement sowie Projektportfolio Management
- **Kommunikativer** und **wortgewandter Charakter** mit Erfahrungen im Durchführen von Schulungen, Personalleitung und Führen von Verhandlungen
- **Technisch** und **betriebswirtschaftlich denkende Persönlichkeit** mit Umsetzungsstärke und emotionaler Intelligenz
- **Ergebnis-** und **leistungsorientierte Frau** mit selbstbewusstem und überzeugendem Auftreten
- Analytisches Geschick | Ziel- und Ergebnisorientierung | ausgeprägtes Kommunikationsvermögen | Ausdauer | verhandlungssicheres Englisch

Berufliche Erfahrungen

- Seit 22.07.2022 **freiberufliche Coachin, Trainerin** | Neuss (NRW)
- 01/2022–07/2022 **selbstbestimmte Auszeit aus persönlichen Gründen** zur Veränderung und Neuorientierung
- 10/2019–12/2021 **THK Rhythm Automotive GmbH** | Düsseldorf (NRW)
Head of Programm Management | Vollzeit
- Steuerung und Überwachung des gesamten im Launch befindlichen Projektportfolios für Europa von OEMs und Tier 1 Kunden im Hinblick auf Programm und Produktkosten, Timing, Produktqualität und Profitabilität (ca. 120 Mio € p.a. erwarteter Neumsatz)
 - Mitarbeiterführung des Teams in Düsseldorf sowie fachliche Führung der Projektleiter in den europäischen Werken
 - Restrukturierung des Bereichs, des Reportings sowie der KPI Struktur
 - Durchführen von Schulungen für Mitarbeiter im THK Projektmanagement Prozess und angrenzenden Themen
- 06/2016–09/2019 **THK Rhythm Automotive GmbH** | Düsseldorf (NRW)
Sales Account Managerin ab 03/2019 Senior Account Managerin | Vollzeit
- Betreuung und Ausbau der neuen Tier 1 Kunden Thyssen Krupp Presta und Robert Bosch Automotive Steering als globale Ansprechpartnerin
 - Projektleitung im Akquise Prozess
 - Angebotserstellung und Vorstellung beim Kunden
 - Preisverhandlungen
 - Vertragsverhandlungen
 - Globale Verhandlung von Sonderthemen auch im Auftrag von verbundenen Unternehmen
- 01/2013–05/2016 **tedrive Steering Systems GmbH** | Wülfrath (NRW)
Sales Managerin ab 01/2015 Key Account Managerin | Vollzeit
- Betreuung diverser Kunden, u.a. MAN, Daimler, Ford, DAF
 - Technische und Kommerzielle Betreuung von OEM-Projekten für Lenkgetriebe PKW, NKW, Militär
 - Neukundenakquise, Kontaktpflege und Ausbau
 - Angebotserstellung und Vorstellung beim Kunden
 - Kalkulationserstellung
 - Führung von Projektteams im Akquise Prozess
 - Preisverhandlungen
 - Vertragsverhandlungen
 - Vertreterin des Unternehmens im Commercial Vehicle Cluster Südwest
 - Teilnahme an diversen Messen
- 02/2011–12/2012 **ZF Friedrichshafen AG** | Dielingen (NRW)
Account Managerin | Vollzeit
- Betreuung der BMW-Gruppe
 - Technische und kommerzielle Betreuung von OEM-Projekten für Fahrwerkkomponenten PKW
 - Angebotserstellung und Vorstellung beim Kunden
 - Führung von Akquise Projekten

- Projektarbeit im Simultaneous Engineering Team über den gesamten Produktlebenszyklus
- Kontaktpflege und Ausbau

01/2008–01/2011 **ZF Lemförder GmbH** | Dielingen (NRW)

Projektingenieurin | Vollzeit

- Technische Betreuung der Kunden Ford, Volvo, JLR
- Entwicklung und Konstruktion von Fahrwerkkomponenten
- Erstellung und Vorstellung von technischen Präsentationen beim Kunden
- Projektarbeit im Simultaneous Engineering Team über den gesamten Produktlebenszyklus

Akademische Ausbildung

16.03.2012 **Abschluss MBA** | Hochschule Osnabrück / NWA

09/2009 – 03/2012 Weiterbildendes Studium Wirtschaftsingenieurwesen (MBA) | Hochschule Osnabrück / NWA (berufsbegleitend)

21.08.2007 **Abschluss Dipl.-Ing. (FH)** | Fachhochschule Osnabrück

09/2003 - 08/2007 Studium Fahrzeugtechnik | Schwerpunkt Antriebe und Fahrwerke | Fachhochschule Osnabrück

Fort- und Weiterbildungen (Auszug)

Train the Trainer Train the Trainer (IHK) | 20.10.2022 – 09.12.2022

Business Coaching Coaching Ausbildung - Christopher Rauen GmbH | seit 24.11.2022

Personalführung Teilnahme an Seminaren zu Management und Führung:

- Führungskräfte Training: Tool Box Führung | Human Performance | 20.-21.02.2019
- Führungskräfte Training: Mitarbeiter Gespräche führen | Human Performance | 04.07.2019

Fachthemen Qualified Negotiator | Schraner AG | 19.-20.07.2018

Zusatzqualifikationen

Sprachkenntnisse **Deutsch:** Muttersprache **Englisch:** Verhandlungssicher
Spanisch: Konversationssicher

Weitere Angaben

Interessen Outdoor-Aktivitäten (im Bulli unterwegs, Wandern, Klettersteig etc.) | Yoga | Fotografie | Kochen | Klettern