



# KAI MADSACK

Head of Sales

## PERSÖNLICHES

Geboren am 08.03.1984 in Rostock  
Familienstand: verheiratet, eine Tochter  
Staatsangehörigkeit: deutsch

## KONTAKT

Hasseler Chaussee 12, 66386 St. Ingbert

+49 (0) 173 31 44 655

kai.madsack@gmx.de

## FÄHIGKEITEN

technical SAP SuccessFactors SAP ByDesign Microsoft Office	soft Leader Motivator Speaker	hard Human Resource & Sales Coaching & Training E-Learning & Blended Learning	language German English Russian
---	--	--	--



## BERUFSERFAHRUNG

Saarbrücken **Didactic Innovations GmbH**  
09/2021- **Head of Sales**

Operative und strategische Verantwortung für die Bereiche Vertrieb und Marketing.

Saarbrücken **imc AG**  
01/2019 – **Key Account Manager**  
09/2021

Generierung und Qualifizierung von Akquisepotenzialen für Schlüssel- und Neukunden im „Large Enterprise Segment“ für das gesamte Produkt- und Dienstleistungsspektrum der imc AG.

Saarbrücken **Data One GmbH**  
09/2015 – **Head of Human Resources**  
11/2018

Zusammenarbeit mit Führungskräften in allen personellen Belangen und Unterstützung der Geschäftsführung in der strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Mannheim **BAUHAUS AG**  
04/2014 – **Fachleiter Personal**  
09/2015

Projektleitung für die Trainingskonzeption der Expansionsstandorte (Spanien, Luxemburg, Niederlande, Slowakei, Bosnien). Einführung, Betreuung und Weiterentwicklung verschiedener Personalmanagementsysteme (Bewerbermanagement, Veranstaltungsmanagement, Talentmanagement). Entwicklung und Einführung von Recruitingstrategien und eignungsdiagnostischer Verfahren.

St. Wendel **Globus Holding GmbH & Co KG**  
07/2009 – **E-Learning Manager**  
03/2014

Entwicklung und Einführung von elektronischen Lernumgebungen für die Aus- und Weiterbildung in verschiedenen Einsatzformen (WBT-Learning, Blended-Learning). Entwicklung und Umsetzung von strategischen Personalentwicklungsmaßnahmen. Konzeption, Vorbereitung und Durchführung von internen Schulungsmaßnahmen.

Rostock **Copendia GmbH & Co KG**  
05/2008 – **E-Learning Sales Consultant**  
06/2009

Neukundenakquise und Betreuung von Bestandskunden. Planung und Durchführung von Marketingmaßnahmen. Angebotserstellung, Verkauf und Vertragsverhandlung. Beratung und Betreuung von Geschäftskunden im Bereich E-Learning und Lernmanagementsysteme.

Rostock **VIRTUS – Institut für Lehr- und Lernmethoden**  
10/2006 – **Software Developer**  
05/2008



## BILDUNGSWEG

2006- 2007 **Universität Rostock, Betriebswirtschaftslehre (BA.Sc.)**

2001- 2005 **Höhere Berufsfachschule Elektrotechnik/Elektronik, Technischer Assistent für Informatik (staatl. gepr.)**