

Curriculum vitae

Sascha Zeisberg	
Phone	+491629240032
E-Mail	zeisberg@neq-s.de
Marital status	verheiratet
Date of birth	Oktober 1974
Website	
Beruflicher Werdegang (neustes zuerst)	
01/2008 bis heute	Owner, Zeisberg Verhandlungsconsulting (Seit Juli 2024 Vollzeit) Verhandlungstraining, -coaching und consulting, Einkaufsberatung
11/2023 bis heute	Gastdozent „Systemische Verhandlungen“ Universität St. Gallen (CH)
01/2019 – 06/2024	Associate Director GSA Negotiation Office Ernst & Young Wirtschaftsprüfungs GmbH, Eschborn Verhandlungsconsulting, -coaching, und -training, mandatierte Verhandlungen. Signifikante Resultate in verschiedenen Verhandlungen, Durchführung von über 200 Trainings, Implementierung eines Verhandlungscurriculums.
01/2015 – 12/2018	Manager Strategic Planning and Development Opel Automobile GmbH, Rüsselsheim (D) Entwicklung einer neuen, GM weiten Prozesslandschaft. Entwicklung eines Business Intelligence Kompetenzcenters. Führende Rolle am Übergang des Opel Einkaufs von GM zu PSA. Betreuung von 8 Bachelor- und Masterarbeiten.
01/2013 – 05/2015	Dozent: Supply Chain Management & soziale Interaktion Hochschule Mainz (D)
01/2010 – 01/2015	Manager, GME Process, Organisation, Training & Compliance General Motors Europe, Ruesselsheim (D) Weltweite Verantwortung für Einkaufsprozesse und Compliance. Entwicklung und Monitoring von Organizational Performance KPIs. Reibungsloser Umbau von vier isolierten Teilbereichen in eine neue, strategische Zentralfunktion. Verantwortlichkeit für 30 Personen.
07/2008 – 01/2010	GME Process, Organisation and Training Lead Neuaufbau des funktionalen Trainings im Bereich Einkauf, Verantwortung für Mitarbeitertraining und -entwicklung. Entwicklung und Implementierung eines Verhandlungs-Curriculums, Organisation mehrerer "Global Education Day" Events.

	Implementation of a negotiation curriculum, Organization of "negotiation summit" and "Global education Day" events.
11/2006 - 07/2008	Assistent der Geschäftsleitung (Vice President Purchasing) General Motors Europe, Ruesselsheim (D) 24/7 Unterstützung des VP Purchasing, Vorbereitung von strategischen Entscheidungen, Aufsichtsratssitzungen und Vorträgen.
10/2005 - 10/2006	Strategic Business Planning Analyst General Motors Europe, Ruesselsheim (D) Business Planner und Assistent von zwei Einkaufsdirektoren. Budgetplanung und Auswertungen für das Management.
04/2000 - 9/2005	Strategischer Einkäufer/ Europäischer Teamleiter GM-Fiat Worldwide Purchasing GmbH, Ruesselsheim (D) Strategischer Einkauf von Motorlagern (200 M € Jahresumsatz). Lieferanten Management und Team Budgetplanung.
02/1996 - 03/2000	Einkäufer und Disponent boeder Holding AG, Eschborn (D) Einkäufer und Disponent for Computerprodukte mit Fokus auf Chinesische und Taiwanische Lieferanten).

Aus- und Weiterbildung (letzte Ausbildung zuerst)

2022	Blended Learning Trainerausbildung Blended Learning Academy, Hamburg (D)
6/2006 - 03/2013	Doktorstudium, berufsbegleitend Ökonomische Universität Breslau, (PL) Dissertation: Developing negotiation skills in supply chain management in a multicultural environment.
9/1996- 2/2001	Diplom Betriebswirt (FH) (berufsbegleitend) Hochschule Mainz (D) Diplomarbeit: Geschäftliche Verhandlungen: soziale Einflüsse, Methodik und Prozess in der interkulturellen Theorie und Praxis.
8/1994 - 2/1996	Ausbildung zum Industriekaufmann boeder Deutschland GmbH (D) Industrie- und Handelskammer, Frankfurt
1985-1994	Abitur (Gymnasium) Graf-Stauffenberg-Schule, Flörsheim/Main (D)

Publikationen (letzte zuerst)

2025	Verhandeln! Der kompakte Begleiter
2012	Negotiation Efficiency and Effectivity in Supply Chain Management Negotiations (essay)
2001	Weltweit professionell verhandeln