

Lebenslauf

Torsten Nowak

Feichtetstr. 17b
82343 Pöcking
Mobil: +49 176 459 159 38
torsten.tn.nowak@outlook.de
www.linkedin.com/in/torstennowak



Kurzprofil

Erfahrene HR-Führungskraft, die strategisches Leadership mit Fachkompetenz und operativer Umsetzungsstärke verbindet – mit Fokus auf die Unterstützung mittelständischer Unternehmen bei Analyse, Strategieentwicklung und der Umsetzung ergebnisorientierter Lösungen. Breite Erfahrung in Employer Branding, Recruiting, Personal- und Führungskräfteentwicklung, HR-Prozessen, Talent- und Performance-Management, Change- und Kulturentwicklung. Routiniert in der Steuerung von HR-Teams, als Sparringspartner der Geschäftsführung sowie in der Übersetzung unternehmerischer Ziele in wirksame HR-Konzepte. Bodenständige, respektvolle Arbeitsweise mit klarer Kommunikation auf Augenhöhe.

Kompetenzen

Strategisches Leadership | Employer Branding | Personalmarketing | Recruiting & HR-Prozesse | Innovation & Change | Konzeption & operative Umsetzung | Personal- und Führungskräfteentwicklung | Werte- und Kulturentwicklung | Moderation | Coaching

BERUFSERFAHRUNG

Freiberuflicher HR-Interim Manager

seit 07/2022

HR-Abteilungsleitung & Projekt- und Beratungsleistung

03/2023 – heute

Kunde: Unternehmen im Mittelstand für Elektroanlagen, Hauptsitz Bayern | Branche: Energie- und Elektrotechnik | Anzahl der Mitarbeiter: ca. 1.900 | Umsatz: ca. 300 Millionen EUR (2023) | Berichtslinie: Geschäftsführung

Schwerpunkte: Teamleitung und Projektleitung im HR-Bereich, Projekt- und Beratungsleistung für Employer Branding, Personalmarketing, Recruiting & HR-Prozesse, strategische Personal- und Führungskräfteentwicklung, Werte- und Kulturentwicklung, Moderation von Workshops, Sparringspartner der Geschäftsführung im Rahmen der Projekte

Projekt- und Beratungsleistung

12/2024 – heute

Projekt- und Beratungsleistung

05/2024 – 07/2024

Interim Abteilungsleitung im Personalbereich

03/2023 – 04/2024

Abteilungsleitung Personal

11/2024 – 02/2025

Kunde: Medizinisches Beratungsunternehmen, Berlin | Branche: Medical Consulting | Anzahl der Mitarbeiter: ca. 35 | Umsatz: ca. 10 Millionen EUR (2023) | Berichtslinie: Geschäftsführung

Schwerpunkte: Abteilungsleitung im Rahmen einer Vakanzüberbrückung, Entwicklung von abteilungsspezifischen Jahreszielvereinbarungen (OKRs), Projekt- und Beratungsleistung für Talent- und Performance Management, Interviews zur Besetzung von Fach- und Führungspositionen, Steuerung des Bewerbermanagements, Sparringspartner der Geschäftsführung im Rahmen der Projekte

Kunde: Unternehmen für Tiefkühlprodukte, Deutschland und Europa | Branche: Food | Anzahl der Mitarbeiter: ca. 6.500 | Umsatz: ca. 1,215 Milliarden EUR (2019/2020) | Berichtslinie: Geschäftsführung der beauftragten Agentur

Schwerpunkte: Projektleitung, Entwicklung Employer Branding Strategie und Arbeitgeberpositionierung unter Berücksichtigung der Integration der Arbeitgebermarke in die Gesamtmarke, Entwicklung eines Kommunikationskonzepts, Weiterentwicklung der Unternehmenswerte in ein konzentriertes Werteversprechen – Employer Value Proposition (EVP)

Wüstenrot & Württembergische AG | Kornwestheim**07/2010 – 06/2022**

Die Wüstenrot Bausparkasse und die Württembergische Versicherung treten als starker Finanzverbund auf. Während Wüstenrot als private Bausparkasse umfassende Lösungen rund ums Wohnen bietet, deckt die Württembergische Versicherung ein breites Spektrum an Versicherungsprodukten für Privat- und Geschäftskunden ab.

**Leiter Managementtraining, Managementunterstützung
Wüstenrot Vertrieb** (07/2010 – 04/2021 und 12/2021 – 06/2022)

Schwerpunkte: Teamleitung, Projektleitung, Change und Innovation, Employer Branding, Personalmarketing, Unterstützung des Managements im qualitativen Vertriebsnetzausbau, Steuerung des Bewerbermanagements, Unterstützung bei Bewerberauswahl mittels Tools und Auswahlverfahren, Durchführung von Assessment-Centern für Führungskräfte, strategische und operative Personal- und Führungskräfteentwicklung, Entwicklung und Durchführung von Prüfungsverfahren intern und IHK-zertifiziert im Vertrieb der Wüstenrot Bausparkasse AG. Führungsspanne: 13 Mitarbeiter

**Inhouse Interim Leiter Abteilung WV Kunden- und Marktmanagement
Württembergische Versicherung** (05/2021 – 11/ 2021)

Schwerpunkte: Abteilungsleitung für die Bereiche Marken- & Medienmanagement, Produktvermarktung, Verkaufsförderung, Digitale Vertriebsanwendungen, Kommunikation und Veranstaltungsmanagement. Erarbeitung der strategischen Ziele und Handlungsfelder für Marke & Kundenmanagement, Entwicklung eines Konzepts zur Modernisierung des regionalen Marktauftritts für ca. 700 Geschäftsstellen, inkl. Pilotierung, Markenkommunikation und Corporate Design, Softlaunch Unternehmens-Website, Entwicklung und Umsetzung zielgruppengerechter Marketing Kampagnen. Führungsspanne: 5 Direct-Reports, 85 Mitarbeiter

Screen GmbH – Training und Beratung | Wolfsburg**07/2009 – 06/2010**

Die Screen GmbH ist ein auf die Automobilbranche spezialisiertes Trainings- und Beratungsunternehmen mit langjähriger Partnerschaft zur Volkswagen AG. Der Fokus liegt auf der Unterstützung von Handels- und Servicepartnern in den Bereichen Personalentwicklung, Gebrauchtwagenmanagement und Service.

Managementberater

Schwerpunkte: Beratung des Managements von Volkswagen Handels- und Servicepartnern mit Schwerpunkt Gebrauchtwagenvertrieb und Serviceprozesse, Analyse und Optimierung von Prozessen in der Gebrauchtwagen- und Jahreswagenvermarktung an Herstellerstandorten (Niederlassungen und Vertragspartner), Durchführung von Zielabgleichgesprächen mit Geschäftsführung, Niederlassungs- und Verkaufsleitung zu Umsatz-, Ertrags-, Prozess- und

MTO Psychologische Forschung und Beratung GmbH | Tübingen

01/2008 – 06/2009

Die MTO Psychologische Forschung und Beratung GmbH ist ein spezialisiertes Beratungsunternehmen für Diagnostik, Organisation und Entwicklung (DOE). Seit 1994 unterstützt MTO Unternehmen und Institutionen europaweit in den Bereichen Personalauswahl, Potenzialeinschätzung, Personalentwicklung und Zertifizierungen – mit wissenschaftlich fundierten und praxisnahen Methoden.

Personaleignungsdiagnostiker, Coach, Berater

Schwerpunkte: Durchführung von Potenzialeinschätzungs- und Personalauswahlverfahren, inklusive Führen von strukturierten Interviews, Bewertung und Dokumentation von Bewerberprofilen, Gutachtertätigkeit in Zertifizierungsverfahren der Daimler AG für Mercedes-Benz Pkw- und Lkw-Verkäuferzertifizierung, Durchführung individueller Einzelcoachings für Mitarbeiter der Vertriebsorganisation der Daimler AG, Managementberatung für Personalentwicklung und Performance Management

Emil Frey Schwabengarage | Stuttgart

09/1992 – 06/2006

Die Emil Frey Schwabengarage ist Teil der Emil Frey Gruppe Deutschland und zählt zu den führenden Automobilhandelsunternehmen. Mit einem breiten Markenportfolio, einem starken Fokus auf Kundenservice sowie modernem Fahrzeugvertrieb bietet sie individuelle Mobilitätslösungen für private und gewerbliche Kunden.

Automobilverkäufer FORD PKW und leichte Nutzfahrzeuge (08/1995 – 06/2006)

Schwerpunkte: Beratung und Verkauf von Neu-, Jahres- und Gebrauchtwagen sowie Nutz- und Freizeitfahrzeugen an Privat- und Firmenkunden, Akquise von Neukunden sowie nachhaltige Betreuung und Bindung von Bestandskunden mittels CRM-Systeme und persönlicher Folgekontakte, Organisation und Durchführung von Verkaufsaktionen, Fahrzeugausstellungen sowie regionalen Messen zur Neukundengewinnung und Markenpräsentation

Ausbildung Bürokaufmann – Fachrichtung Automobilkaufmann (09/1992 – 07/1995)

FORTBILDUNG

Führung und Management: Malik Management Effectiveness für Senior Executives, Malik Management Zentrum St. Gallen/Schweiz (2012, 2017 - 2019)

Employer Branding: Zertifizierter Employer Brand Manager, Deutsche Employer Branding Akademie (DEBA), Berlin (2017)

Moderation: Moderatio-Business-Moderator (MBM), Seifert & Partner, Pörnbach (2012)

Trainer und Business Coach (zert.), MTO Psychologische Forschung und Beratung GmbH, Tübingen (2008, 2009)

STUDIUM

Betriebswirt im Kfz-Gewerbe (HWK), Vollzeit

Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kraftfahrzeuggewerbe
(BFC) e. V., Northeim (2006 – 2007)

Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Unternehmensführung im Kraftfahrzeuggewerbe,
Personalmanagement, Personalwirtschaft, Personalführung und -entwicklung, Arbeitsrecht,
Betriebliches Steuerwesen, Volkswirtschaftslehre

IT-KENNTNISSE

HR-Software/-Module (rexx systems, Personio, HRworks), MS Office (Word, Excel,
PowerPoint, Outlook)

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache), Englisch (gut)

INTERESSEN

Familie, Reisen, Outdoor