

Torsten NOWAK

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



KURZPROFIL

Erfahrene Führungskraft im Personalbereich mit breiter fachlicher Expertise und operativer Umsetzungsstärke. Praxisorientierte Mittelstandsmentalität, strategische Weitsicht und Professionalität als zentrale Prinzipien. Gestaltungswille, analytische Tiefe und ein lösungsorientiertes Vorgehen mit dem Ziel, Menschen und Organisationen nachhaltig handlungsfähig zu machen. Klare und wertschätzende Zusammenarbeit über Hierarchieebenen hinweg, verbunden mit einem pragmatischen Blick auf Umsetzbarkeit im Business. Ausgeprägtes Gespür für Chancen und Herausforderungen dynamischer Unternehmenslandschaften.

KOMPETENZEN

Strategisches Leadership | Coaching | Innovation & Transformation | Talent- & Performance Management | Führungssysteme & Führungskräfteentwicklung | Employer Branding | Personalmarketing | Stakeholder Management | Organisationsentwicklung | Moderation

BERUFSERFAHRUNG

Freiberuflicher Interim Manager im Personalbereich

seit 07/2022

HR-Interim Management & Projekt- und Beratungsleistung

03/2023 – 12/2025

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

- Interim Teamleitung (03/2023 – 04/2024)
- Strategische Beratung der Geschäftsführung mit Schwerpunkt auf Personalgewinnung und -auswahl (Recruiting), Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung, Change-Management und Transformation
- Leitung und fachliche Mitarbeit in Teilprojekten für
 - Personalmanagement: Personalbedarfsermittlung und -bedarfsplanung, Kennzahlen- und Controlling
 - Personalgewinnung und -auswahl (Recruiting): Employer Branding, Personal- und Azubi-Marketing im Social Media Bereich und in Präsenzformaten, internes und externes Sourcing, Bewerbermanagement
 - Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung: strategische Personal- und Führungskräfteentwicklung, Kulturentwicklung, Kompetenzmodelle und Standortbestimmung für Führungskräfte, Entwicklungsprogramme
 - Organisationsentwicklung: Weiterentwicklung des Personalbereichs und Einführung von Teamleitungsstrukturen, Prozessoptimierung, Kultur- und Werteentwicklung, Führung und Zusammenarbeit sowie Wissensmanagement

HR-Interim Management

11/2024 – 02/2025

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

- Interim Teamleitung
- Strategische Beratung der Geschäftsführung mit Schwerpunkt Personalgewinnung und -auswahl (Recruiting), Personalentwicklung und Mitarbeiterbindung mit Fokus auf Performance Management, Change-Management
- Sourcing, Bewerbermanagement, Interviews und Auswahl
- Entwicklung abteilungsspezifischer OKR`s (Objectives and Key Results) auf Basis der Unternehmensziele, mittels Workshops und Einzelgespräche
- Entwicklung Kompetenzmodelle für Performance Management System (HRworks)

HR-Interim Management

11/2022 – 02/2023

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

- Beratung der beauftragten Marketingagentur und des Endkunden mit Schwerpunkt: Employer Branding, Personalmarketing und Arbeitgeberkommunikation
- Projektleitung und fachliche Mitarbeit in Teilprojekten für
 - Entwicklung Employer Branding Strategie und Arbeitgeberpositionierung unter Berücksichtigung der Integration der Arbeitgebermarke in die Gesamtmarke
 - Entwicklung eines Kommunikationskonzepts für Arbeitgeberkommunikation und Personalmarketing
 - Weiterentwicklung der Unternehmenswerte in ein konzentriertes Wertversprechen – Employer Value Proposition (EVP)

Wüstenrot & Württembergische AG | Kornwestheim

07/2010 – 06/2022

Die Wüstenrot Bausparkasse und die Württembergische Versicherung treten als starker Finanzverbund für Bauspar-, Baufinanzierungs- und Versicherungsprodukte auf.

Leiter Managementtraining, Managementunterstützung im Geschäftsbereich Vertrieb

- Teamleitung (13 Mitarbeiter) für die Bereiche Führungskräfteentwicklung und Bewerbermanagement
- Konzeption und Umsetzung von Leadership-Programmen und Trainings auf Basis eines einheitlichen Führungsverständnisses und gemeinsamer Leitwerte
- Mentoring für Nachwuchsführungskräfte
- Verantwortlich für Recruiting-Prozesse, Stellenschaltungen, Personalmarketing und Bewerbermanagement
- Entwicklung von Auswahlverfahren für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb, inkl. Organisation und Umsetzungsbegleitung
- Entwicklung von Zertifizierungsverfahren und Durchführung von Prüfungen für interne Qualifizierungen, u.a. mit IHK-Zertifikat
- Teilprojektleitung und fachliche Mitarbeit im Projekt Employer Branding – Strategie und Arbeitgeberpositionierung unter Berücksichtigung der Integration der Arbeitgebermarke in die Gesamtmarke

Württembergische Versicherung (WV) (05/2021 – 11/ 2021)

Inhouse Interim Leiter Abteilung WV Kunden- und Marktmanagement

- Abteilungsleitung für die Bereiche: Produktvermarktung, Verkaufsförderung, Marken- & Medienmanagement, Digitale Vertriebsanwendungen, Kommunikation und Veranstaltungsmanagement

- Erarbeitung der strategischen Ziele und Handlungsfelder für Marke & Kundenmanagement bis 2025, in Zusammenarbeit mit externer Strategieberatung
 - Entwicklung eines Konzepts zur Modernisierung des regionalen Marktauftritts für ca. 700 Geschäftsstellen mit dem Ziel Stärkung des Regionalvertriebs, inkl. Pilotierung
 - Weiterentwicklung von Markenkommunikation und Corporate Design, inkl. Softlaunch Unternehmens-Website
 - Entwicklung und Umsetzung zielgruppengerechter Marketing Kampagnen
-

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.

Managementberater im Automobilhandel

- Beratung des Managements von Volkswagen Handels- und Servicepartnern mit Schwerpunkt Gebrauchtwagenvertrieb und Serviceprozesse
 - Analyse und Erstellung von Berichten und Empfehlungen zur Optimierung von Prozessen in der Gebraucht- und Jahreswagenvermarktung an Vertriebsstandorten
 - Durchführung von Zielabgleichgesprächen zu Umsatz-, Ertrags-, Prozess- und Qualitätskennzahlen
-

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 mit langjähriger Partnerschaft zur Daimler AG.

Personaleignungsdiagnostiker, Coach, Berater

- Gutachtertätigkeit in Potenzialeinschätzungs-, Personalauswahl- und Zertifizierungsverfahren
 - Entwicklung, Umsetzung und Projektleitung „Das Verkäufercoaching“ als Angebot für Überprüfung und Ausbau von Performance im Vertrieb
 - Durchführung individueller Einzelcoachings für Vertriebs- und Servicemitarbeiter
-

Vollzeitstudium zum Betriebswirt im Kfz-Gewerbe (HWK) Sprachkurs Business English, Wall Street English, Stuttgart

**09/2006 – 06/2007
07/2007 – 09/2007**

Emil Frey Schwabengarage | Stuttgart

09/1992 – 06/2006

Die Emil Frey Schwabengarage - Emil Frey Gruppe Deutschland - zählt zu den führenden Automobilhandelsunternehmen.

Verkäufer im Automobilvertrieb PKW und leichte Nutzfahrzeuge (08/1995 – 06/2006)

- Beratung und Verkauf von Neu-, Jahres- und Gebrauchtwagen sowie Nutz- und Freizeitfahrzeugen an Privat- und Firmenkunden, inkl. Neukundenakquise sowie Bestandskundenbetreuung (CRM gestützt)
- Organisation von Verkaufsaktionen und regionalen Messeauftritten

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

IT-KENNTNISSE

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

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache), Englisch (sehr gut)

INTERESSEN

Familie, Reisen, Outdoor, Sport

Pöcking, den 02.01.2026



Torsten Nowak