

TOBIAS PFAFFENROTH

SENIOR CATEGORY MANAGER STAHL & ALUMINIUM

CONTACT

✉ tobias.pfaffenroth@example.de

☎ +49 511 9876 5432

🏠 Hannover, Deutschland



🌐 [linkedin.com/in/tobias-pfaffenroth](https://www.linkedin.com/in/tobias-pfaffenroth)



AUSBILDUNG

M.A. Supply Chain
Management

10/2013 - 09/2015

EBS Universitaet fuer
Wirtschaft und Recht
Wiesbaden

Oestrich-Winkel, Deutschland

Supply Chain Management

1,3

B.Sc.
Wirtschaftsingenieurwesen

10/2009 - 09/2013

Technische Universitaet
Darmstadt

Darmstadt, Deutschland

Industrial Engineering GPA: 1,8

PROFIL

Category Manager Direct Material mit 10 Jahren Erfahrung im strategischen Einkauf bei Continental AG und MAN Truck & Bus. Globale Category-Verantwortung fuer Stahl und Aluminium ueber 140 Mio. EUR Jahres-Spend, dokumentierte Cost-Downs von 18,4 Mio. EUR ueber 4 Jahre. CIPS-zertifiziert, M.A. Supply Chain (EBS Wiesbaden). Treibt datengetriebene Category-Strategien mit Pactum AI-Negotiation und Sievo Spend Hub.

BERUFSERFAHRUNG

Senior Category Manager Stahl & Aluminium 04/2021 - heute

Continental AG Hannover, Deutschland

Globale Category-Verantwortung Stahl und Aluminium fuer Continental Tires Division

- Verantwortung fuer 140 Mio. EUR Jahres-Spend Stahl und Aluminium ueber 28 globale Tier-1-Lieferanten in EU, China und USA
- Cost-Downs 18,4 Mio. EUR (13,1 %) ueber 4 Jahre durch Should-Cost-Modelle, Hedging-Strategie und Lieferanten-Konsolidierung
- Pilot Pactum AI-Negotiation fuer 14 Verhandlungen, 18 % schnellere Abschluesse, 6,2 % zusaetzlicher Cost-Down
- Aufbau 3-Jahres-Stahl-Category-Strategie mit Continental-Vorstand abgestimmt, 64 Mio. EUR Spend re-alloziert
- Fuehrung virtuelles Team 4 Strategic Buyer aus DE, USA und CN; 1 Befoerderung zu Category Manager

Category Manager Gussteile & Schmiedeteile 08/2015 - 03/2021

MAN Truck & Bus SE Muenchen, Deutschland

Globaler Category Manager Gussteile und Schmiedeteile fuer MAN Truck

- Verantwortung fuer 84 Mio. EUR Jahres-Spend Gussteile und Schmiedeteile ueber 18 Tier-1-Lieferanten weltweit
- Cost-Downs 9,8 Mio. EUR (11,7 %) ueber 6 Jahre durch globale RFx und Lieferanten-Konsolidierung 26 auf 18
- Aufbau Sievo Spend Hub als zentrales Spend-Analytics-Tool fuer die Category, 240 Mio. EUR Spend transparent
- Steuerung 22 RFx-Prozesse pro Jahr in JAGGAER ONE Sourcing mit durchschnittlich 7,4 % Cost-Down
- Mentoring 2 Junior-Einkaeufer:innen und 1 Senior Buyer ueber 4 Jahre, 1 Befoerderung zu Strategic Buyer

FÄHIGKEITEN

- Category Management
- Methodik (Kraljic)
 - Should-Cost & TCO
- Modelling
 - SAP S/4HANA + Ariba
- Sourcing
 - JAGGAER + Coupa
- Sourcing
 - Lieferanten-Portfolio-
- Strategie
- Sievo Spend Hub + Tableau
- Englisch C2 + Spanisch B2
- Pactum AI-Negotiation

ZERTIFIKATE

MCIPS Member of CIPS
Chartered Institute of
Procurement & Supply
05/2024

Pactum AI-Negotiation
Certified Specialist
11/2023

Sievo Spend Hub Power
User Certification
06/2022

CPSM Certified
Professional in Supply
Management - ISM
09/2020

M.A. Supply Chain
Management EBS
Wiesbaden
09/2015

PROJEKTE

Stahl-Category-Strategie Continental 2025-2027
04/2024 - 11/2024

Aufbau 3-Jahres-Stahl-Category-Strategie mit Pactum AI-Negotiation, 4,8 Mio. EUR
Cost-Down auf 64 Mio. EUR Spend

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Spanisch	B2

STÄRKEN

Methodische Tiefe

Wende konsequent Kraljic-Matrix, Should-Cost-Modelle und 5-Forces-Analyse auf alle Categories an

Lieferanten-Strategie

Baue mit jedem Tier-1-Lieferanten persönliche Executive-Beziehungen ueber jaehrliche QBRs und Tech-Reviews

AI-Adoption

Habe Pactum AI-Negotiation in 14 Verhandlungen pilotiert, 18 % schnellerer Abschluss als manuell