

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Management

Sales Leadership

von der Festlegung der Strategien
bis zu ihrer Umsetzung



Herausforderungen bewältigen

Durch die Steuerung und Umsetzung von kommerziellen Transformationsprojekten und strategischen Initiativen biete ich meinen Kunden pragmatische Lösungen und entscheidende operative Unterstützung, damit sie ihre kommerziellen Herausforderungen in Bezug auf Wachstum, Transformation, Integration oder einfach Umsetzung bewältigen können.

Meine Dienstleistungen basieren auf umfassender B2B-Management-Expertise, die ich durch eine leidenschaftliche und erfolgreiche Karriere in internationalen Familienunternehmen und Konzernen – insbesondere in der Automobilindustrie – erworben habe, wo ich mich stetig weiterentwickelt, mehr Verantwortung übernommen und bedeutende Erfolge erzielt habe.

Expertise bereitstellen

Strategische Planung

Sicherstellung des nachhaltigen Wachstums durch die Ermittlung, Entwicklung und Umsetzung geeigneter Top-Down- und Bottom-Up- Strategien.

Kommerzielle Exzellenz

Optimierung der strategischen und operativen Praktiken in der Vertriebsabteilung durch Nutzung von bewährten Fähigkeiten, Verhaltensweisen, Prozessen und Tools.

Sales Operations

Optimierung der Vertriebsstrukturen und -kompetenzen, um eine autonome Umsetzung der Strategie und die Erreichung der Ziele sicherzustellen.

Business Development

Verwirklichung der Geschäftsentwicklungsziele durch Konsolidierung des Kerngeschäfts und Erschließung neuer Kunden und Marktsegmente.

Finanzielle Leistung

Stärkung der Go-to-Market- und Preisstrategien sowie der kommerziellen und vertraglichen Verhandlungen bei Akquisitionen, Lebenszyklus- und Claim-Management.

M&A Transition

Durchführung eines effektiven Übergangs von Geschäften und Organisationen an neue Eigentümer vor und nach dem Abschluss einer M&A-Transaktion.

Transformation vorantreiben

Als erfahrene Führungskraft mit umfangreicher internationaler Erfahrung leite ich effektiv multikulturelle und interdisziplinäre Teams unter Berücksichtigung und Wertschätzung ihrer Unterschiede und der ihrer Kunden. Aufbauend auf den Grundsätzen des interdisziplinären Managements und vom Sales Leadership motiviere ich Teams Projekte und Aufgaben konsequent umzusetzen und ihre Praktiken zu verbessern.

Durch mein Engagement, transparente Kommunikation, Coaching und Know-how-Transfer ermögliche ich Teams, ihren Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele zu stärken, und Organisationen, die erzeugten Ergebnisse zu kapitalisieren.

Über 5 Jahre erfolgreiche Interim-Management-Einsätze ...

	09.2023		 Wangen	Kommerzielle Transformation und Business Development
	02.2022		 Werther	Kommerzielle Transformation und Business Development
	06.2021		 Langenthal	Vertriebsmanagement und Business Development
	06.2020		 Wuppertal	Kommerzielle Transformation
	07.2019		 Calw	Vertriebsmanagement und M&A Transition

... verbunden mit 20+ Jahren Business-Development-Exzellenz

	01.2016		 Radolfzell	Bereichsleiter Vertrieb und Produktmanagement
	09.2011		 Lüdenscheid	Bereichsleiter Vertrieb und Marketing
	02.2008		 Guyancourt	Niederlassungsleiter
	01.2006		 Sentmenat	Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung
	05.2001		 Lüdenscheid	Key Account Manager
	02.1996		 Saarbrücken	Berater & Projektleiter

Empfehlungen



www.b2b-challenges.com/de/referenzen



www.linkedin.com/in/serge-megazzini/
www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86

Kommunikation

 Fließend

 Fließend

 Muttersprache

 Grundkenntnisse

Ausbildung

2014: General Management (SGMI, St. Gallen)

2010: Finance for non-Financials (ESCP, Paris)

1996: Hochschulabschluss Maschinenbauingenieur (Ecole National d'Ingénieurs de Belfort)

1989: Abitur (Lycée Niepce, Chalon-sur-Saône)