



**Joachim Scherer**  
Dipl.-Ing. (FH)



**Geburtsdatum:** 21.05.1966

**Nationalität:** Deutsch

**Firmensitz:** 70191 Stuttgart

**E-Mail** joachim@scherer-interim.de

**Kontakt:** Büro: +49-711 490 04 160  
Mobil: +49-173 5483224



## Ihr Partner für B2B Sales & Business Process Management

Seit 2015 als selbständiger Berater und Coach tätig. Langjährige Führungserfahrung (seit 2001) aus Positionen auf nationaler und internationaler Ebene. Nachweisbare Erfolge hinsichtlich der Erstellung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, bei der Teamentwicklung, der Analyse und Optimierung von Strukturen und Prozessen, im Change Management und der digitalen Transformation.

### Kernkompetenzen / Schwerpunkte:

- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Vorbereitung des Markteintritts
- Verbesserung der Verkaufsleistung und Profitabilität
- Optimierung der Auftragsabwicklung (Order-to-Cash)
- Festigung von wichtigen Geschäftsbeziehungen
- Einführung und Optimierung von vertrieblichen Strukturen, Prozessen, Vertrags- und Regelwerken, Controlling- und Anreizsystemen
- Konzeption und Projektmanagement bei der Einführung digitaler Lösungen im Vertrieb und Kundendialog, z.B. CRM-Systeme oder SAP
- Vertriebliche Transformation und Konsolidierung, z.B. in Post-Merger-Situationen
- Markenaufbau und Employer Branding
- Aufbau von vertrieblichen Ressourcen für neue Business-Units und Geschäftsfelder
- Aufbau und Führung internationaler Vertriebsteams

### Branchenschwerpunkt:

- Medizintechnik / Healthcare

### Weitere Branchenerfahrung

- Maschinen-/ Anlagenbau
- Automotive
- Druck- und Medientechnik
- Banken und Versicherungen

Stuttgart im Oktober 2024

## Curriculum vitae

### Berufserfahrung

Seit Dezember 2020

**Interim Manager und  
Geschäftsführer der bizzzy GmbH & Co. KG**

---

Details siehe  
<https://scherer-interim.de>  
und <https://bizzzy-team.de>

Seit Juli 2015

**Geschäftsführer SCHERER Healthcare**

---

Details siehe [www.scherer-healthcare.de](http://www.scherer-healthcare.de)

Januar 2015 – Juni 2015

**Vorbereitung der Unternehmensgründung**

---

Oktober 2012 – Dezember 2014

**Direktor Region Südwest / Prokurist  
GE Healthcare GmbH, Solingen und München**

---

#### **Tätigkeitsschwerpunkte**

- Neustrukturierung der Vertriebsmannschaft und Teambildung
- Optimierung der Vertriebsstruktur und Gebietsabdeckung
- Zusammenführung der Vertriebsressourcen im Sinne von OneGE Healthcare
- Führungs- und Coaching-Verantwortung von Account Managern und Produktspezialisten
- Kommunikation von operativen und strategischen Unternehmenszielen und Veränderungen, dabei Sicherstellung der vollen und uneingeschränkten Unterstützung durch das Vertriebsteam
- Stärkung der Position von GE Healthcare in der Region durch den Auf- und Ausbau von Referenzinstallationen, insbesondere im Segment Krankenhäuser und Universitätskliniken
- Direkter Ansprechpartner für definierte Schlüsselkunden im Vertriebsgebiet, insbesondere Klinikketten und Einkaufsverbände

#### **Erzielte Erfolge:**

- Stabilisierung des Umsatzes bei reduzierter Mitarbeiterzahl in 2013
- Verdopplung des Auftragseingangs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach einem Jahr
- Vervielfachung des Umsatzes im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach einem Jahr
- Verbesserung der Forecast-Genauigkeit auf >80% über einen deutlichen Ausbau der Projektpipeline und persönliche Projektbeteiligung
- Optimierung der Regionalen Vertriebsstruktur auf Basis von Marktkennzahlen
- Verbesserung der Zusammenarbeit in der Matrix und mit den Kolleg(inn)en aus dem Servicebereich sowie mit anderen P&Ls
- Verbesserung der Kundenbeziehungen und der Kundenzufriedenheit bei den Bestandskunden
- Listung von GE Healthcare als Lieferant bei wichtigen Key Accounts und Meinungsbildnern
- Erhöhung der installierten Basis, insbesondere im Krankenhaus- und im Universitätsklinik-Segment

#### **Zielgruppe / Kundenprofil:**

Krankenhäuser und Universitätskliniken, Niedergelassene Radiologen, Niedergelassene Orthopäden

**Budgetgröße:** Im mittleren zweistelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Verschiedene Bundesländer im Südwesten Deutschlands

**Januar 2007 – September 2012**

**SONY, Berlin, Weybridge und Basingstoke (UK)**

**Oktober 2009 –September 2012**

**Business Development and Channel Sales Manager Europe  
Sony Europe Ltd., Weybridge und Basingstoke (UK)  
PSE / Medical Business Unit**

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Zusammenführung der länderbasierten Vertriebsteams in eine gesamteuropäische Vertriebsorganisation
- Optimierung der Vertriebsstruktur und Gebietsabdeckung
- Entwicklung von neuen Vertriebsmodellen und Vergütungsstrukturen
- Neustrukturierung und Straffung der Vertriebskanäle
- Definition und Umsetzung einer neuen europäischen 1st und 2nd Tier Strategie
- Ausarbeitung von Akkreditierungsverträgen und entsprechenden Konditionen
- Sicherstellung einer optimalen Betreuung von Key Accounts und OEMs
- Neugestaltung der Preis- und Rabattstruktur auf Produktebene und auf Channelebene
- Zusammenarbeit und Koordination der Supportbereiche in den Landesorganisationen
- Entwicklung des Systemintegrationsgeschäfts / Lösungsgeschäfts auf Endkundenebene
- Vertriebsleitung mit gleichzeitiger direkter Key-Account Verantwortung, Forecast und Berichtswesen

**Erzielte Erfolge:**

- Optimierung der Vertriebskanäle:
  - Reduzierung der Anzahl von Direktkunden um >30%
  - Abschluss neuer Partner-Programme und Verträge
  - Vereinbarung neuer Vertragskonditionen
  - Umsetzung einer einheitlichen Europäischen Preis- und Rabattstruktur
  - Kundenbindung loyaler indirekter Vertriebspartner
- Erfolgreiche Überführung der länderbasierten Vertriebsstruktur in eine zentral geführte Europäische Vertriebsorganisation inklusive des Aufbaus eines entsprechenden Vertriebsteams
- Ausbau des OEM- Geschäfts und Positionierung von SONY als „preferred supplier“ bei wichtigen Großkunden
- Steigerung des Geschäfts mit direkten Vertriebspartnern um ca. 20% bei einem Gesamtwachstum des Medizingeschäfts um 8% im ersten Jahr
- Deutliche Reduzierung der Vertriebskosten
- Aufbau erster Referenzinstallationen im Geschäftsfeld Systemintegration und IT-Lösungen

**Zielgruppe / Kundenprofil**

Medizinische Händler und Distributoren

OEMs wie z.B. GE Healthcare, Siemens, Olympus, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf

**Budgetgröße:** Im oberen zweistelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Europa, Türkei, Israel

Januar 2007 – September 2009

Manager Business and Industry Solution Sales  
**Sony Deutschland GmbH, Berlin**  
Professional Solutions Europe

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Umsatz- und Budgetverantwortung in den drei Geschäftsfeldern: Medical, Digitale Photographie und Out of Home Media
- Ausbau des Systemintegrationsgeschäfts im Bereich Medical Deutschland
- Business Development der beiden Geschäftsfelder Out of Home Media und Digitale Photographie (IT-Lösungsgeschäft)
- Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Business- und Marketingplänen mit den Kollegen in der Europaorganisation in UK sowie im Headquarter in Japan
- Enge Abstimmung mit Japan in Bezug auf das Medical Geschäft aufgrund der hohen Anzahl an Key Accounts mit Headquarter in Deutschland (z.B. Siemens, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf)

**Erzielte Erfolge:**

- Wachstum bei Umsatz- und Gewinn mit einer optimierten Vertriebsstruktur im Geschäftsfeld Medical
- Verdopplung des Umsatzes mit Verbrauchsmaterial durch Einführung eines „Per-Klick“-Finanzierungsmodells und gleichzeitigem Aufbau von Handelspartnern im Geschäftsfeld Digitale Photographie
- Erfolgreicher Aufbau von Strukturen und Geschäftspartnerschaften zur Entwicklung des Geschäftsfelds Out of Home Media

**Zielgruppe / Kundenprofil**

Händler und Distributoren

Key Accounts und Systemintegratoren, wie z.B. GE Healthcare, Siemens, Olympus, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf

**Budgetgröße:** Im unteren zweistelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Deutschland

Juli 1998 – Dezember 2006

**Agfa Deutschland - Healthcare, Köln**

Januar 2006 – Dezember 2006

National Key Account Manager  
im Zuge des Mergers mit GWI AG

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Begleitung der Key-Projekte auf Kundenebene während der Zusammenführung der Firmen GWI und Agfa Healthcare
- Entwicklung einer Key Account Strategie zur Sicherstellung der bestmöglichen Betreuung von Klinikketten und Krankenhausverbänden
- Betreuung von Meinungsbildnern, insbesondere auch im Umfeld der Universitätskliniken

**Erzielte Erfolge:**

- Erfolgreiche Fortführung und Ausbau von Schlüsselprojekten
- Erfolgreiches Risiko- und Veränderungsmanagement mit einem starken Fokus auf Referenzinstallationen und Referenzkunden
- Erfolgreiche Begleitung des Übergabeprozesses von Agfa an GWI auf Kunden- und Projektebene

**Budgetgröße:** Im unteren zweistelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Deutschland

Februar 2005 - Dezember 2005

Leiter Sales Digital Deutschland

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Leitung des Produktmanagements, des Marketings sowie des Vertriebsupports für IT-Lösungen mit Schwerpunkt PACS (Picture Archiving and Communication Systems) für die Radiologie und Kardiologie
- Fachliche Führung des Gesamtvertriebs Agfa Healthcare
- Erstellen und Nachverfolgung von Businessplänen
- Optimierung des Vertriebs und der Vertriebs-Supportstrukturen für das Lösungsgeschäft
- Ausbau des Produktportfolios und intensive Zusammenarbeit auf Headquarter-Ebene
- Management des Übergangs des IT-Lösungsgeschäfts von Agfa an GWI und Zusammenführung der Vertriebsorganisationen nach der Akquisition von GWI durch Agfa

**Erzielte Erfolge:**

- Deutlicher Ausbau des Sales Funnels, Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz
- Ausbau strategischer Projekte, insbesondere im universitären Umfeld
- Verbesserung des Supports für die Vertriebskollegen durch Einführung von neuen Sales tools (z.B. Testimonials) und regelmäßigen Schulungen
- Ausbau der CRM-Nutzung für die IT-Projekte zur besseren Vertriebssteuerung und Fokussierung
- Zusammenführung der Vertriebsteams PACS und Übergabe erster Projekte an GWI nach der Akquisition von GWI durch Agfa Anfang 2005

**Budgetgröße:** Im mittleren zweistelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Deutschland

Januar 2001-Januar 2005

Verkaufsleitung Region Süd

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Leitung der Vertriebsteams in Baden-Württemberg und in Teilen Bayerns
- Verantwortung für Auftragseingang, Umsatz- und Ergebnis in der Region
- P&L-Verantwortung für den Geschäftsbereich Imaging und IT / Region Süd

**Erzielte Erfolge:**

- Gewinn weiterer IT-Projekte im PACS-Bereich mit einem Volumen von mehreren Millionen Euro
- Jährliche Steigerung des Geschäfts mit CR-Systemen, Printern und Verbrauchsmaterial im oberen einstelligen Prozentbereich
- Erfolgreiche Zusammenführung der Vertriebsteams von Agfa Healthcare und Sterling Diagnostic Imaging
- Erhöhung des Marktanteils in der Region auf >40%

**Budgetgröße:** Im unteren einstelligen Millionenbereich

**Geographische Gebietsverantwortung:** Baden-Württemberg, Teile Bayerns

Juli 1998-Dezember 2000

Vertriebsingenieur

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Vertrieb von medizinischen Investitionsgütern und Verbrauchsmaterial an Universitätskliniken, Krankenhäuser und niedergelassene Radiologen und Teilradiologen
- Aufbau des Geschäfts von digitalen Lösungen

**Erzielte Erfolge:**

- Erfolgreiche Akquisition und Projektleitung des ersten IT / PACS-Projektes für einen Klinikverbund in der Region Baden-Württemberg mit einem Volumen von mehreren Mio DM

**Geographische Gebietsverantwortung:** Zentrales Baden-Württemberg

Januar 1995-Juni 1998

Segmentspezialist / Product-Marketing Manager  
Kodak AG, HealthCare, Stuttgart

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Produktmanager für Röntgenfilme, Entwicklungssysteme und Zubehör
- MarCom-Verantwortung für das entsprechende Produktsegment
- Verantwortung für Kundenreklamationen
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Headquarter in Rochester / USA und den weltweit verteilten Produktionsstätten in Abstimmung mit der Europaorganisation in London / UK

März 1993-September 1994

Vertriebsingenieur  
in - integrierte informationssysteme GmbH,  
Konstanz

---

**Tätigkeitsschwerpunkte**

- Vertrieb von Softwarelösungen für die Prozessvisualisierung und Automatisierungstechnik
- MarCom-Verantwortung für zugeordnete Produkte und Lösungen

**Geographische Gebietsverantwortung:** Deutschland, Österreich, Schweiz