

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Manager



Sales Leadership, von der Strategie zur Umsetzung

Herausforderungen bewältigen

Meine Interim Management Dienstleistungen ermöglichen es meinen Kunden, ihre kommerziellen Herausforderungen zu lösen und ihre strategischen Ziele zu erreichen, in Bezug auf Wachstum, Transformation, Integration oder Umsetzung.

Durch die Steuerung und Realisierung ihrer kommerziellen Transformationsprojekte und ihrer strategischen Initiativen biete ich ihnen pragmatische und effektive Lösungen sowie entscheidende operative Unterstützung.

Meine Expertise basiert auf umfangreicher B2B-Management Erfahrung, die ich im Laufe meiner Karriere in Familienunternehmen und internationalen Konzernen, insbesondere in der Automobilzulieferindustrie, gesammelt habe. In dieser Zeit habe ich mich stetig weiterentwickelt, immer mehr Verantwortung übernommen und bedeutende Ergebnisse erzielt.

Expertise bereitstellen

Strategische Planung

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

Kommerzielle Exzellenz

Verbesserung der strategischen und operativen Praktiken der Vertriebsabteilung durch Anwendung der besten Kompetenzen, Prozesse und Instrumente.

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 Strategien 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 Transaktion.

Transformation vorantreiben

Mit solider internationaler Erfahrung führe ich multikulturelle und interdisziplinäre Teams effektiv, berücksichtige und wertschätze ihre Vielfalt sowie die ihrer Kunden. Dies ermöglicht die Gestaltung einer kollaborativen Umgebung, die kollektive Leistungen fördert.

Aufbauend auf den Grundsätzen des Sales Leadership und des funktionsübergreifenden Managements motiviere ich die Mitarbeiter, ihre Projekte konsequent umzusetzen und ihre Praktiken zu verbessern.

Durch hohes Engagement, transparente Kommunikation, zielgerichtete Unterstützung und Know-how-Transfer helfe ich Teams, ihren Beitrag zur Erreichung der Ziele zu erhöhen, und Organisationen die erzielten Ergebnisse zu maximieren und zu konsolidieren.

Strategische Planung
 Business Development
 Kommerzielle Exzellenz
 Sales Operations
 Finanzielle Leistung
 M&A Transition

Ich begleite meine Kunden bei der Umsetzung ihrer Geschäftsambitionen, ...

 04.2025		 Einbeck	Kommerzielle Transformation
 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

... basierend auf der Expertise, die ich im Laufe meiner Karriere erworben habe, ...

 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

... und durch die Optimierung der Strategien, Praktiken und Leistungshebel.

Antizipation x Networking x Leadership

= Wirkung³



Kommerzielle Exzellenz ist der Schlüssel zu profitabilem Wachstum. Sie beruht auf der Kunst, die Geschäftsentwicklung effektiv zu beeinflussen, und besteht darin, Bedürfnisse zu verstehen, Vertrauen aufzubauen und Kunden davon zu überzeugen, sich für Ihre Lösung anstelle der Ihrer Mitbewerber zu entscheiden.

Sie umfasst drei wesentliche Dimensionen, die häufig vernachlässigt werden:

Antizipation

- Kundenbedürfnisse und -anforderungen frühzeitig erkennen,
- proaktiv geeignete Lösungen ausarbeiten,
- relevante strategische und taktische Maßnahmen umsetzen,
- Kunden überzeugen, bevor sie ihren Entscheidungsprozesse eingeleitet haben.

Networking

- Erreichen aller relevanten Stakeholder in allen betroffenen Abteilungen, auf allen relevanten Ebenen, bei Kunden, Geschäftspartnern sowie intern,
- Aufbau und ständige Weiterentwicklung eines starken Beziehungsnetzwerks.

Leadership

- Motivierung von multidimensionalen (multi-disziplinär, multi-kulturell, multi-generationell und multi-hierarchisch) internen und externen Stakeholdern,
- Steuerung von Entscheidungen in verantwortungsvoller Weise und Förderung des Erfolgs.

Kommerzielle Exzellenz ist eine Disziplin, die ein strukturiertes Set an Kompetenzen, Verhalten, Haltungen und Prozessen erfordert, die in Synergie zusammenwirken, um Vertriebsleistung zu generieren. **Die Kombination aus Antizipation, Networking und Leadership ist ein entscheidender Hebel zur Beeinflussung und Beschleunigung des Vertriebs Erfolgs.**

Weitere Informationen

Gesellschaft:	B2B Challenges GmbH Calor-Emag-Straße 2, 40878 Ratingen https://www.b2b-challenges.de/		
Netzwerk:	Mitglied der DDIM, der führende Verband für professionelles Interim Management in Deutschland		
Kommunikation:	 Fließend	 Fließend	 Muttersprache
Hochschulabschluss:	Ecole Nationale d'Ingénieurs de Belfort (Frankreich) im Jahr 1996		
Wohnort:	In der Nähe von Straßburg, Frankreich		