



Joachim Scherer
Dipl.-Ing. (FH)



Geburtsdatum: 21.05.1966

Nationalität: Deutsch

Firmensitz: 70191 Stuttgart

E-Mail joachim.scherer@bizzy-team.de

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



Ihr Partner für Business Development, B2B Sales Excellence & Leadership

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:

- Verbesserung der Verkaufsleistung und Profitabilität
- Festigung von wichtigen Geschäftsbeziehungen
- Einführung und Optimierung von vertrieblichen Prozessen, Vertrags- und Regelwerken, Controlling- und Anreizsystemen
- Konzeption und Projektmanagement bei der Einführung digitaler Lösungen im Vertrieb und Kundendialog
- Vertriebliche Transformation, z.B. in Post-Merger-Situationen
- Aufbau von vertrieblichen Ressourcen für neue Business-Units und Geschäftsfelder

Letzte Interim- und Beratungs-Mandate:

<u>Unternehmen</u>	<u>Position</u>	<u>Zeitraum</u>
Würth Druckerei und Verlag Rudersberg	CRO – Restrukturierung und Definition neuer Geschäftsmodelle	seit 10 - 2021
W&W (Wüstenrot AG) Ludwigsburg	IT-Teilprojektleiter: Online-Schulungen von über 900 Endanwendern im Rahmen der Einführung von SAP	06-2021 bis 09-2022

Stuttgart im Juni 2023

Projekte und Erfahrungen (Auszug)

Würth Druck GmbH & Co.KG	Restrukturierung und neue Geschäftsmodelle
Projektlaufzeit: 10/2021 - heute	
<u>Aufgabenstellung</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Entwicklung neuer Geschäftsfelder und konkreter Produkte• Umsatz- und Ergebnisplanung, Begleitung von Banken- und Investorengesprächen• Umstellung auf digitale Produktionsmethoden und Workflows• Aufbau von Kooperationen und von Partnerschaften im Bereich Online-Druckplattformen• Entwicklung eines Marketingplans, Ausbau und Qualifikation vertrieblicher Ressourcen• Personalentwicklung und Restrukturierung	
<u>Branche</u> Druck / Medien / Kommunikation	
<u>Geographische Gebietsverantwortung:</u> <u>Deutschland</u>	

W&W - Wüstenrot AG	Prozessoptimierung und digitale Transformation
Projektlaufzeit: 06/2021 – 09/2022	
<ul style="list-style-type: none">• <u>Details unter:</u> https://bizzy-team.de/erp-einfuehrung/	
<u>Aufgabenstellung:</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Gesamtplanung der Schulungsmaßnahmen im Rahmen der Einführung von SAP• Didaktische und fachliche Ausbildung der Trainer durchführen oder organisieren• Content-Erstellung für ca. 140 Schulungsmodule sicherstellen• Schulungsdurchführung für über 900 Mitarbeitende planen, zu 100 % Online, keine Präsenz aufgrund der pandemischen Situation• Einführung eines E-Learning-Tools zur Aufzeichnung und Aufbereitung von Schulungsinhalten• Anwenderschulung „MS Teams“ für Teilnehmer und Organisatoren• Sicherstellung stabiler Schulungsabläufe: Technikcheck, Fallback-Konzeption, VPN, etc.• Sicherstellung der Schulungsdurchführung bis zum vorgegebenen Einführungstermin des ERP-Systems	
<u>Branche</u> Banken / Versicherungen / Finanzdienstleister	
<u>Geographische Gebietsverantwortung:</u> <u>Deutschland</u>	

Krankenhaus Stockach

Prozessoptimierung und digitale Transformation

Projektlaufzeit: 06/2016 – 08/2019

Aufgabenstellung:

- Analyse der aktuellen Prozessabläufe und der bestehenden technischen Infrastruktur
- Bewertung der Optimierungspotenziale und Darstellung des dich daraus ergebenden Effizienzgewinns
- Vorbereitung einer Budget- und Beschaffungsplanung als Entscheidungsvorlage
- Projektablaufplanung unter Einbeziehung der medizinischen Fachbereiche
- Begleitung aller beschaffungsrelevanten Maßnahmen im öffentlichen Vergabeprozess
- Marktbeobachtung, Lieferantenbewertung und Verhandlungsunterstützung
- Begleitung der Projekte bis zur vollständigen Umsetzung und der Qualifizierung der Mitarbeitenden

Branche

Öffentlicher Dienst / Healthcare / Krankenhaus

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

SONY Europe

Restrukturierung

Projektlaufzeit: 01/2009 – 09/2012 (im Angestelltenverhältnis)

- Details unter
[:https://bizzy-team.de/vertrieb-europa/](https://bizzy-team.de/vertrieb-europa/)

Aufgabenstellung:

- Aufbau einer Europäischen Vertriebsorganisation und Eingliederung der Vertriebskollegen aus den Landesgesellschaften
- Teamentwicklung Europa
- Konsolidierung der Handelspartner
- Umstellung Verträge und Konditionen
- Übertragung der Zuständigkeit für B2B-Kunden auf definierte Key Account Manager
- Neuordnung der Markt- und Kundensegmente

Branche

Industrie / Healthcare / B2B

Geographische Gebietsverantwortung:

Europa, Israel, Türkei

Eine kleine Auswahl an Kundenstimmen finden Sie auf unseren Webseiten unter:

<https://scherer-interim.de>