

Dr. Bastian Marheineke

Interim Executive für Vertriebsmanagement, Transformation und Turnaround



Beruflicher Werdegang

Seit 2020 Interim Executive | Vertriebsmanagement, Transformation und Turnaround, aquiSales

- Strategische Unterstützung im Vertrieb, Krisenbewältigung und Turnaround, Schumag AG
- Transformation zur Global Sales Excellence, Viessmann Climate Solutions SE
- Strategische Produkteinführung, Oxford Instruments Plasma Technology, GB
- Ausbau des Vertriebs für den Geschäftsbereich Sensor-Technologien, AST GmbH
- Ausbau des Vertriebs für den Geschäftsbereich Mikroschleifen, Schumag AG

1998 – 2019 diverse Festanstellungen als Geschäftsführer und/oder Vertriebsleiter bei SLCR Lasertechnik GmbH, FRT GmbH, Fries Research & Technology GmbH, AIXTRON SE, Thomas Swan Scientific Equipment, Ltd.

Ausbildung / Qualifikationen

Studium und Promotion in Physik · Interim Executive (EBS) | Zert. Transformations- u. Turnaround Manager | Zert. Digital Sales Manager | Cranfield Award in Business & Leadership

Mein Angebot

ich unterstütze Sie als Interim Executive bei der Neuausrichtung Ihrer Vertriebsorganisation und im Turnaround:

- Business- und Potentialanalyse
- Vertriebsstrategie/-Management
- Transformation und Turnaround
- Digitalisierung im Vertrieb
- Business Development
- Internationalisierung

Meine Erfahrungsschwerpunkte

- Hands-on Erfahrung im Vertriebsmanagement
- Starkes technisches Verständnis
- Aufbau und Transformation globaler Vertriebsorganisationen, -prozesse und -strukturen
- Erklärungsbedürftige, komplexe technische Produkte
- International
- Entwicklung von Mitarbeitern, Führungskräften und Distributionspartnern
- Turnaround und Neuausrichtung des Vertriebs
- Post Merger Expertise

Branchen

mit Produkten aus Technik und Technologie:

- Anlagen- und Maschinenbau
- Automotive
- Halbleiterfertigung
- Sensoren
- Elektroniktechnik / -fertigung
- u.v.m.
- Metallverarbeitung

Transformation.

...umsetzen, Krisen vermeiden.



- ▀ Aufbau und strategische Neuausrichtung von Vertriebsorganisationen
- ▀ Stabilisierung, Effizienzsteigerung und Nachhaltige Geschäftsentwicklung
- ▀ Prozessoptimierung und Digitalisierung
- ▀ Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften

**Damit aus Veränderung
Fortschritt wird**

Technologie.

...verstehen, Nutzen verkaufen.



- ▀ Business Development
- ▀ Produkt- und Unternehmens-Positionierung
- ▀ Kundeninteraktion und Kommunikationsstrategien
- ▀ Interdisziplinäre Teamführung

**Technologisch innovative,
erklärungsbedürftige Produkte**

International.

...auftreten, global wachsen.



- ▀ Erschließung internationaler Märkte
- ▀ Aufbau, Ausbau und Optimierung von internationalen Vertriebsorganisationen
- ▀ Interkulturelles Training
- ▀ Distributoren-Führung und -Schulung

**Nationale und internationale
Vertriebsprojekte**

Dr. Bastian Marheineke

Interim Executive | Vertriebsmanagement - Transformation und Turnaround



Transformation ist kein Kriseninstrument, sondern eine präventive Strategie, die Unternehmen zukunftsfähig macht.

Auf der Weide 14

D - 52314 Herzogenrath

+49 173 342 2745

b.marheineke@aquisales.de

aquisales.com

linkedin.com/in/bastian-marheineke



Mitglied der DDIM e.V.

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.

Co-founder and board member
Interactive Interim Network e.V.

i Interactive
Interim
cooperation for value

