

Zeitraum	Kategorien	Ausgangssituation	Mein Beitrag	Ergebnisse / Wirkung	Umfang / Verantwortungsbereich	Mandats-Form	Region	Organisation	Unternehmenstyp	Branche	Rolle / Verantwortung
Aug 2025 – heute	Überbrückung von Schlüsselvakanzan Transformation & Change Leadership Skalierung Wachstumsbeschleunigung	Führungswechsel, Transformations- oder Restrukturierungsphasen in MedTech/Life Sciences	Mandatsbasierte Interim- und Fractional-Leadership unter Anwendung des CONNECT–SHAPE–LEAD–DELIVER-Frameworks; Leitung geschäftskritischer Initiativen (Restrukturierung, PMI, Turnaround, Organisationsausrichtung).	Schnelle Orientierung & Umsetzung; messbarer strategischer und operativer Impact; übergabefähige Setups zum Ende des Mandats.	Geschäftsbereichs-, Regional- & C-Level-Mandate; unternehmerische Führung mit Gesamtverantwortung	Interim / Fractional	DACH / EMEA	CCC Interim Leadership	Unabhängige Beratung / Interim Leadership, 1 Gründer / Mitarbeiter	MedTech & Life Sciences	Interim & Fractional Executive (MedTech & Life Sciences)
Jul 2024 – heute	Transformation & Change Leadership Wachstumsbeschleunigung	Notwendigkeit, Fähigkeitsaufbau & Transformationsbefähigung bei 50+ Kunden zu professionalisieren	Entwicklung & Umsetzung KI-gestützter Transformations-Lernprogramme; Aufbau strategischer Lernplattformen; Ausrichtung von Bildungsrahmen an Geschäftszielen; Steuerung der Implementierung.	Kundenzufriedenheit +25 %; Kompetenzniveau +35 %; Kundenbindung +15 %.	50+ Kunden in MedTech, Biotech, Pharma	Beratung / Fractional	DACH / EMEA	Customer Centricity Consultants (CCC)	Unabhängige Beratung für KI-gestütztes Podcast-basiertes Lernen, 3 Gründer / Mitarbeiter	MedTech & Life Sciences	Managing Partner a.i. – Boutique Consultancy (Life Sciences)
Okt 2022 – Jun 2024	Wachstumsbeschleunigung Transformation & Change Leadership Scale-up	Start-up-Phase DACH; Neuaufbau von Vertrieb & Service zur Markteinführung einer Roboterplattform	Aufbau & Leitung einer funktionsübergreifenden DACH-Organisation; Definition Markteintritt & Go-to-Market; Budgetierung, Rekrutierung, Forecasting; KOL- & Account-Frameworks; Einrichtung Hamburgs als zentrales EU-Hub.	Umsatz +80 %; Marktdurchdringung +50 %; regionale Kosten –33 % (12 Monate).	Team 20 (5 direkte Reports); ~100 Mio. € globaler Umsatzkontext; volle DACH-P&L	Linienfunktion (Aufbauphase)	DACH	CMR Surgical	Scale-up, ~1.200 Mitarbeiter weltweit (2022)	MedTech (Roboterchirurgie)	General Manager DACH (Robotic Surgery) – volle P&L
Jun 2021 – Sep 2022	Transformation & Change Leadership Restrukturierung & Skalierung	Konzernweiter Bedarf, Beschaffungsleistung & Lieferantenkooperation zu transformieren	Steuerung strategischer Beschaffung & Sourcing; Neugestaltung Lieferantenmanagement, Vertragswesen & Compliance; Umsetzung von Transformationsprojekten; Einführung von Performance-Dashboards.	Beschaffungskosten –9 %; Durchlaufzeiten –25 %; operative Leistung +15 %.	Einkaufsvolumen ~4 Mrd. €; Team 42 (8 direkte Reports)	Linienfunktion (Transformation)	Deutschland	Sana Einkauf & Logistik GmbH (Sana Kliniken AG)	Private Krankenhausgruppe & Einkaufsgemeinschaft (58 Krankenhäuser, 600+ Partner)	Healthcare – Private Krankenhausgruppe & Einkauf/Logistik	General Manager Strategischer & Internationaler Einkauf
Okt 2020 – Mai 2021	Transformation & Change Leadership Wachstumsbeschleunigung	Länderübergreifende Transformation & kundenorientiertes Redesign zur Steigerung der Vertriebsproduktivität	Leitung von Transformationsinitiativen; Beratung zu Strategie, Segmentierung, Messaging; Entwicklung von Tools zur Optimierung & Schulung der Vertriebsorganisation.	Operative Effizienz +9 %; Kosten –7 %; Vertriebseffektivität +8 %.	Regionale funktionsübergreifende Teams	Beratung	EMEA / DACH	Smiths Medical (EMEA)	Konzern, ~8.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech (Medizinprodukte)	Executive Consultant DACH – Transformation & Customer Centricity
Mär 2015 – Sep 2020	Transformation & Change Leadership Wachstumsbeschleunigung	Notwendigkeit, Wachstum & organisatorische Effektivität in reifen Märkten zu stärken	Verantwortung P&L, Vertrieb, Marketing & Service; Leitung von Restrukturierung & Organisationsdesign; Account-Planung & Kostenoptimierung; Stärkung der Mitarbeiterbindung.	Umsatz +5 % p.a.; Key-Account-Gewinne +30 %; Kosten –10 %; Mitarbeiterengagement >80 %.	Team 320 (9 direkt, 10 dotted); 49 Mio. €+ P&L	Linienfunktion (Change & Transformation)	DACH	Smiths Medical	Konzern, ~8.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech (Medizinprodukte)	Managing Director DACH – volle P&L (49 Mio. €+)
Nov 2014 – Feb 2015	MedTech-Start-up (Fokus)	Early Stage	Entwicklung des ursprünglichen CCC-Consulting-Frameworks für MedTech-Kunden. Durchführung von CX-Reifegradanalysen und Wertschöpfungs-Roadmaps. Erstellung von Playbooks zur Verbesserung von Post-Market-Service & Engagement	NPS +12 Punkt. Identifiziertes Wachstumspotenzial +15 %	Solo-Consultant-Modell	Beratung	Deutschland	Customer Centricity Consultants (CCC)	Start-up	MedTech	Gründer – Customer Centricity Consultants (CCC)
Aug 2013 – Okt 2014	Wachstumsbeschleunigung Transformation & Change Leadership	Stabilisierung & Wachstum BU; Durchführung ERP- & Lager-Migration bei gleichzeitiger Wachstumssteuerung	Steuerung P&L, Marketing, Vertrieb, Operations & Logistik; Gebietsplanung; Performance-Programme; Leitung ERP-/Lager-Migration.	Umsatz +6,8 %; Bruttomarge +4 %; Vertragsverlängerungen +20 %; Effizienz +15 %.	Team 29 (5 direkte Reports); 31 Mio. € P&L	Linienfunktion (PMI & Transformation)	DACH	Mentor (Johnson & Johnson)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	Business Unit Director DACH – volle P&L (31 Mio. €)
Jan 2013 - Jul 2013	Wachstumsbeschleunigung	Strategische Kundenführung & Ausbau Produktportfolio	Steuerung strategischer Accounts (67 Mio. €); Management von Portfolios bis 23 Mio. €; Leitung hybrider Teams; Umsetzung von KAM-Strategien.	Wachstum Accounts; verbesserte Kundenbindung & Vertragswerte.	67 Mio. € strategische Accounts; Portfolios bis 23 Mio. €	Linienfunktion	Deutschland	ETHICON (Johnson & Johnson)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	Senior Commercial Account Manager
Sep 2008 - Dez 2012	Wachstumsbeschleunigung Transformation & Change Leadership	Bedarf an strategischer Kundensegmentierung & Marktzugangsbefähigung	Aufbau & Leitung eines 17-köpfigen, bereichsübergreifenden CRM-Teams; Steuerung von Segmentierung, Analytik & Marktzugang.	Fokussierte Pipeline & Account-Durchdringung; verbesserte bereichsübergreifende Zusammenarbeit.	17 FTE cross-BU Team	Linienfunktion / Projekt	Deutschland	Johnson & Johnson (Medical Devices & Diagnostics)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	Director CRM – Deutschland
Jan 2006 - Aug 2008	Wachstumsbeschleunigung	Wachstumssicherung in hochkompetitiven chirurgischen Märkten	Leitung nationaler Vertriebsorganisation; Umsetzung von Value-based-Partnerschaften mit Krankenhäusern/GPOs; Optimierung der Vertriebsprozesse.	Nachhaltiges Umsatzwachstum; Stärkung strategischer Accounts.	155 Mio. € Business; 53 FTEs	Linienfunktion	Deutschland	ETHICON (Johnson & Johnson)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	National Sales Director – ETHICON
Apr 2004 - Dez 2005	Wachstumsbeschleunigung Transformation & Change Leadership	Bedarf an Marketing- und Vertriebsunterstützung zur Steigerung des Wachstums, zur Marktentwicklung und zur Einführung von Produktinnovationen im chirurgischen Geschäft	Leitung Marketing & Kommunikation; Entwicklung von Wachstumsstrategien mit dem Vertrieb; Ausbau von Märkten & Segmenten; Steuerung von Produkteinführungen & Allianzen; Führung eines multifunktionalen Produktentwicklungsteams (F&E, Produktion, Logistik, Regulatory, Clinical).	Einführung von Vicryl Plus in Deutschland (+44 % Marktanteil, Jahr 1); Marketing-Reorganisation (~15 % Kosten, +20 % Effizienz); Aufbau von 10+ KOL-Partnerschaften; Trainingszentren etabliert (1.200+ HCPs/Jahr); Sales-force-Kompetenz +25 %.	155 Mio. € Business; 13 FTEs	Linienfunktion	Deutschland	ETHICON (Johnson & Johnson)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	Director Marketing & Sales Support – ETHICON
Sep 2002 - Mär 2004	Wachstumsbeschleunigung Skalierung	Bedarf an regionalem Go-to-Market & Lifecycle-Management über das EMEA-Portfolio	Verantwortung für EMEA-Go-to-Market-Strategien & Lifecycle-Management; Ausrichtung von Pricing & Portfolio; Leitung länderübergreifender Markteinführungen.	Verbesserte regionale Konsistenz & Profitabilität über 365 Mio. € Portfolio.	365 Mio. € Portfolio	Linienfunktion / Regional	EMEA	ETHICON (Johnson & Johnson)	Konzern, ~140.000 Mitarbeiter weltweit	MedTech, Pharma & Consumer Health	European Marketing Director & Business Manager