

Rainer Simmoleit Dipl.-Ing.(FH), MBA

*Vertrieb- und Produktmanagement Experte
Transformation im B2B Vertrieb
Executive Interim Manager
Sparringspartner, KI Experte*



*Meine Leidenschaft gilt der nachhaltigen
Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen*

Geschäftsentwicklung	Produkte & Märkte	Innovation
Wachstum	Sales Excellence	Design Thinking
Turnaround	Customer Centricity	Data Science / KI / IoT
Transformation	Portfolio Management	Business Model Design

*30+ Jahre internationalen B2B Erfahrung
10+ Jahre erfolgreiche Projekte im Interim Management*



CV

Rainer Simmoleit Dipl.-Ing.(FH), MBA

Jahrgang 1967

79194 Gundelfingen
Reinhold-Schneider-Str. 16

+ 49 (0) 176 64 700 575
rsi@p4c-consulting.com



Kernkompetenzen:

Sales Excellence
Strategieentwicklung
Business Development
Produkt Management
Key Account Management

Qualifikation:

MBA International Business
Change Management
Design Thinking
Business Model Design
Zertifizierter KI-Manager

Branchenerfahrung:

Automatisierungstechnik
Automobilzulieferer Tier 1
Premium-Elektrowerkzeuge
Maschinen- und Anlagenbau
Electronic Manufacturing Service

Selbständigkeit

p4c consulting GmbH 79194 Gundelfingen

www.p4c-consulting.com

01/13 – heute

Executive Interim Management & Consulting

Business Development & Produkt Management für High Tech

Durch Workshops und Projektbegleitung unterstütze ich Unternehmen bei der Gestaltung von innovativen Lösungen, Produkte sowie Smart Services.

*Strategie-Workshops
Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalyse
Identifizieren von Zielkunden und Buying Center Strukturen
Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden*

B2B Kundenbedürfnisse & Lösungsvertrieb

Des Weiteren biete ich verschiedene, weltweit einsetzbare Sales Trainings an. Als Train-the-Trainer Konzept wurde dies bereits von führenden internationalen Unternehmen umgesetzt und damit weltweit mehr als 150.000 Teilnehmer erfolgreich geschult (FESTO, HILTI, LIEBHERR, SICK u.a.).

diverse int. Kunden (D, CH, Belgien, Israel) aus dem Technologiesektor

Interim Management

Als akkreditierter Interim Manager (DDIM) übernehme ich temporär Führungsaufgaben mit Fokus auf Wachstum, Turnaround und Reorganisation.

Dabei kombiniere ich aktuelle Methoden mit langjähriger Praxiserfahrung aus strategischen und operativen Führungspositionen im Vertriebs- und Produktmanagement mit Schwerpunkt im B2B Technologiesektor.





Kabel, Leitungen, Steckverbinder und Systeme (02/2022 – 04/2024)

Interim Senior Vice President Cluster DACH

- Situation: Global agierendes Familienunternehmen >5500 MA, > 1,9 Mrd.€
- Zielsetzung: Transformation der DACH Cluster Vertriebsorganisation
- Steuerung und Koordination der Vertriebsaktivitäten sowie strategische und operative Weiterentwicklung der größten Vertriebsorganisation (D,AT,CH,HU,SLO) > 250 MA, > 650 Mio. €
- Herausforderung: Veränderungsmanagement hin zu einem proaktiven Vertriebsansatz nach COVID und während anhaltender Lieferkettenkrisen
Nachbesetzung von offenen Positionen
Durchsetzung von außergewöhnlichen Preiserhöhungen
- Ergebnisse: Aufbau einer systematischen Erfassung von Kundenbedürfnissen (CRM-System)
Gestaltung eines mehrstufigen Verkaufstrainings "Beratendes Verkaufen"
Durchführung von Preisinitiativen zur Margenverbesserung > 3%-Punkte
Erarbeitung neues Bonusmodells zur Vertriebsvergütung
Optimierung Kundenbetreuung
Reorganisation Business Development
Evaluation von KI Use Cases
Begleitung S&OP Prozess Definition
Umsetzung des 1.Cross Industry Innovation Workshops

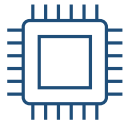


Interimsmandate**Fahrzeugtechnologie (03/2021- 12/2021)***Interim Senior Vice President Sales & Marketing (03-07/21)**Interim Vice President Product Management (07-12/21)*

- Situation: US Holding DEXKO (Private Equity), >3000 MA, > 700 Mio.€
- Zielsetzung: Vakanzüberbrückung mit anschließender Optimierung Produktmanagement
Planung, Steuerung und Koordination der Marktaktivitäten und Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeiträge. Strategische und operative Entwicklung von Kundenrentabilität, Preisstrategie und Neukundengewinnung.
- Herausforderung: Post Merger Aktivität von mehreren Firmenzukäufen
Disziplinarische Führung von 15 Mitarbeiter (VPs & Geschäftsführer)
Globale Koordination von außergewöhnlichen Preiserhöhungen
Unterstützung im Due Diligence Prozess - Zukauf eines Unternehmens
Unterstützung im Due Diligence Prozess - Verkauf der Holding
- Ergebnisse: Umsetzung von Preisinitiativen zur Margenstabilisierung
Auditierung und Weiterentwicklung des Produktmanagement
Einführung moderner Produktmanagementmethoden
Koordination eines Innovationsprojektes im Bereich E-Mobility
Team und Einzelpersonen Coaching

**Automobilzulieferer, Sensorhersteller (07/2020-12/2020)***Business Development*

- Situation: Turnaround mit Private Equity (UK) , 250 MA, 50 Mio.€
- Zielsetzung: Bewertung und Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Herausforderung: Remote Mandat
- Ergebnisse: Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalysen
Aufbau von Beziehungen zu potenziellen Kunden
Initiierung mehrerer NDAs, RFQs und Projektgespräche
- Praxisbericht: [Business Development im Turnaround: Mit neuen Einsichten zu neuen Kunden](#)



Electronic Manufacturing Service (04/2020 -07/2020)

Interim Head of Business (Chief Business Officer)

- Situation: HQ Finnland, 7 internationale Fertigungsstandorte (3500 MA, > 500 Mio.€)
- Zielsetzung: Optimierung Vertriebsstrukturen und Prozesse
- Herausforderung: Durchführung des Mandates remote via MS-Teams
- Ergebnisse: Durchführung von globalen Teammeetings (*experience sharing*)
Prozessanalyse von 200 Mitarbeiter (Customer Focus Teams)
Analyse , Bewertung, Aufzeigen von Optimierungspotenzial
Erarbeitung globaler Zusammenarbeitsprinzipien
Definition und Aufbau Sales Backoffice
Einführung globaler Key Account Pläne / Strategie
Erarbeitung Sales Initiative & Negotiation-Playbook
Konzeption globales Vertriebstrainingsprogram
Team und Einzelpersonen Coaching



Automobilzulieferer, Sensorhersteller (11/2019- 02/2020)

Business Development

- Situation: Neustart mit Private Equity (UK) nach Insolvenz (250 MA, 50 Mio.€)
- Zielsetzung: Vertriebsoffensive zur Gewinnung neuer Projekte
- Ergebnisse: Definition Vertriebsprozesse
Erfolgreiche Messeorganisation und Teilnahme
Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalyse
Identifizieren von Zielkunden und Buying Center Strukturen
Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden
Initiierung von Projektgespräche
Einführung Key Account Plan / Strategie
- Praxisbericht: [Business Development im Turnaround: Mit neuen Einsichten zu neuen Kunden](#)

Interimsmandate**Premium - Elektrowerkzeuge (07/2016 – 03/2018)***Bereichsleitung Produktmanagement, Mitglied der Geschäftsleitung*

Situation: Traditionsreicher Mittelständler (850 MA, 170 Mio.€) mit stagnierenden Zahlen.

Zielsetzung: Auditierung und Reorganisation des Produktmanagements
 Implementierung moderner Produktmanagement- u. Innovationsmethoden
 Jobs-to-be-Done, Business Model Innovation, Value Proposition Design

Ergebnisse: Reorganisation des Bereiches Produktmanagement
 Rekrutierung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter (u.a. für IoT)
 Aufbau systematischer Kundenbedürfniserfassung (CRM System)
 Etablierung eines Produktlebenszyklus-Reporting basierend auf Konzernzahlen
 Überarbeitung der Produktroadmap sowie Quantifizierung (Absatz, Umsatz, DB)
 Team und Einzelpersonen Coaching

Praxisbericht: [Mit Customer Centricity zur kundenorientierten Produktentwicklung](#)

**Automobilzulieferer (12/2014 – 08/2015)***Umsetzungsberatung und Projektleitung*

Situation: Der Geschäftsbereich (320 Mio. Euro, 1000 MA) des weltweit tätigen Automobilzulieferers Tier 1 (> 100.000 Mitarbeiter), suchte für den weiteren Ausbau seiner internationalen Vertriebsaktivitäten einen versierten Manager, welcher mit den Anforderungen eines Unternehmens des Mittelstandes ebenso flexibel umgehen kann wie mit denen eines internationalen Konzerns.

Zielsetzung: Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Kunden, Vertrieb und Entwicklung
 Verbesserung Kommunikation mit internationalen OEMs

Ergebnisse: Etablierung Internationaler KAM Strategie an Beispiel eines OEMs
 Durchführung int. Vertriebstagung mit Teilnehmern aus Asien, USA und Europa
 Entwicklung eines Internationalisierungskonzeptes am Beispiel China
 Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Balanced Score Card
 Definition der Anforderungen des Geschäftsbereichs an ein CRM-Tool
 Bereichsübergreifende Vertriebsprozessbeschreibung
 Team und Einzelpersonen Coaching

CV

Festanstellungen

Sick AG **79183 Waldkirch** www.sick.com

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme
Unternehmen: 6300 MA, 970 Mio. Umsatz (2012)

03/09 – 12/12 **Division Leiter Marketing & Sales** **Division *Presence Detection***

*Mitglied des Competence Boards Marketing & Sales und Life Time Services
Vertriebstrainer SICK SALES POWER
Aufsichtsratsmitglied Vertriebstochter Frankreich & Schweiz*

Tätigkeit: Strategische und operative Führung der Division
Weiterentwicklung des strategischen Geschäftsfeldes
Systematisierung des Produktmanagements

Ergebnisse: Aufbau Technical Support Center
Aufbau Regionales Produkt Management in Singapore
Kundenorientierte Vereinfachung des Produktportfolios

Verantwortung: Umsatzverantwortung 240 Mio. € (2012)
P&L für 3 Business Units 40 MA

Sick AG / Stegmann **78166 Donaueschingen** www.sick.com

07/07– 02/09 **Business Unit Leiter** **Business Unit *Encoders***

Tätigkeit: Operative Führung der Business Unit
Weiterentwicklung des strategischen Geschäftsfeldes

Ergebnisse: Methodenaufbau im Produktmanagement
Neuaufstellung des Portfolios

Verantwortung: Umsatzverantwortung 30 Mio. € (2008)
8 MA aus Produktmanagement, F&E, QS, Produktion

Leuze electronic GmbH **73277 Owen / Deutschland** www.leuze.de

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme
Unternehmen: 720 MA, 118 Mio. € Umsatz (2006)

01/04 – 06/07 **Leiter Vertrieb Deutschland**

Tätigkeit: Neustrukturierung der Vertriebsorganisation
Zusammenführung von 6 Geschäftsstellen
Rekrutierung und Coaching von Vertriebsmitarbeitern

Ergebnisse: Effizienzsteigerung durch Systematisierung des Verkaufsprozesses
Erfolgreicher Aufbau von 10 Key Account Managern
Außergewöhnlich hohe Kundenzufriedenheit

Verantwortung: Umsatz 46 Mio. € (2006) 17 ADMs, 10 Key Account Manager

CV

Festanstellungen

10/03 – 12/03 *Sabbatical mit Anschlussvertrag ab 2004*

Baumer Electric AG **8501 Frauenfeld / Schweiz** www.baumerelectric.com

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme
Unternehmen: Holding 1300 MA, 180 Mio. € Umsatz (2003)

09/00 – 09/03 **Leiter Marketing / Produkt Management**

Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung

Tätigkeit: Verantwortlich für das internationale Marketing
Aufbau und Integration des Produktmanagements
Internationale Markt- und Produktstrategien

Ergebnisse: Einführung eines kombinierten Marketing- u. Entwicklungsplans
Optimierung und Ausbau der Vertriebsunterstützungs-Tools
Internationale Markteinführung eines japanischen Brandlabels

Verantwortung: 3 Produkt Manager, 1 Assistenten

Wenglor Sensoric **88069 Tettngang / Germany** www.wenglor.de

Branche: Automatisierungstechnik, Herstellung und Vertrieb von opt. Sensoren
Unternehmen: KMU 250 MA, 28 Mio. € Umsatz (2000)

09/95 - 08/00 **Export Leiter**

Tätigkeit: Ausbau der internationalen Vertriebsorganisation
Planung und Durchführung von internationalen Workshops
Produktschulungen in Singapore / Taiwan / Polen etc.

Ergebnisse: Aufbau eines stabilen int. Vertriebsnetzes
Aufbau eines Vertriebsbüros in England mit 3 MA
Erhöhung des Exportes von 2 Mio. € auf 10 Mio. € Umsatz

Verantwortung: Umsatz 10 Mio. € (2000) 2 Export Sachbearbeiter

09/94 - 08/95 **Assistent der Geschäftsleitung**

Tätigkeit: Produktschulung für neue Vertriebsmitarbeiter
Akquisition von int. Vertriebspartnern

02/94 - 08/94 **Vertriebsingenieur** Vorarlberg (A) / Rheintal (CH)

CV

Ausbildung

2014	MBA Int. Business Management	Hochschule Ravensburg-Weingarten
1993	B.Sc. (Hons) Applied Physics	University of Coventry (UK)
1993	Dipl.-Ing.(FH) Physikalische Technik	Fachhochschule Aachen Abt. Jülich
1989	Fachhochschulreife	Fachoberschule 88131 Lindau
1988	Mittlere Reife	Berufsaufbauschule 88131 Lindau
1986	Ausbildung zum Maschinenschlosser	Xomox International 88131 Lindau

Weiterbildung *(Auszug mehr als 25 seit 2008)*

2024	Transformation & Turnaround	IfUS-Institut (bis 06/24)
2022	KI und Leadership	KI-Campus.org (434 von 455 Punkte)
2021	zertifizierter KI-Manager	cyberForum.de
2020	Data Engineering & Data Science	openHPI (Teilnehmer gehört zu den besten 10%)
2019	OKR (Objectives & Key Results) Coach	workpath / München
2018	Mastering Digital Transformation	open HPI
2018	Agile Leadership	Quadriga Hochschule Berlin
2018	Projektmanagement - Prince 2	Maxpert
2018	Business Model Design	Business Models Inc. / Amsterdam
2014	Design Thinking	Hasso Plattner Institut / Potsdam
2011	Advanced Leadership	Management School St. Gallen
2009-13	Vertriebstrainer Modul 1-5	Global Partners
2008	Change Management basic & advanced	SICK Academy / Management Zentrum Malik
2008-10	Interkulturelle Kompetenz China, India, US	SICK Academy

Sprachen

Englisch: verhandlungssicher Italienisch:Grundkenntnisse

Technologie Know-how

Kooperation	MS Office, SAP BW, CRM (mehrere Systeme),Trello, Slack,
Hardware	3D Druck, CAD, PCB Design
Software	Linux, C++, Python, TensorFlow (Google KI Framework), GitHub
Projektbeispiel:	www.co2-cube.com

Aktivitäten in Berufsverbänden

WJD	Fördermitglied Wirtschaftsunioren Freiburg
Macs	Marketing Community Freiburg (2012-2023)
DDIM	Gründungsmitglied Fachgruppe Vertrieb & Marketing
bwcon	Baden-Württemberg: Connected e.V.

Publikationen & Fachartikel

[Künstliche Intelligenz \(KI\) im Vertrieb implementieren](#)

MoreThanDigital / 24.Aug.2023

[D wie Digitalisierung](#)

Chefsache Wissen / Springer Gabler Wiesbaden · 8.Aug.2023

[Business Development im Turnaround: Mit neuen Einsichten zu neuen Kunden](#)

Chefsache Strategisches Vertriebsmanagement / Springer Gabler Wiesbaden · 25.Aug.2022

[Mit Customer Centricity zur kundenorientierten Produktentwicklung](#)

Chefsache Strategisches Vertriebsmanagement / Springer Gabler Wiesbaden · 25.Aug.2022

Gundelfingen, April 2024

