



Oliver Nachtrab

Veränderungen anregen und unterstützen, damit sich Menschen, Organisationen und Ideen entwickeln und Stolz entsteht!

- Interim Management C-Level
- Vertrieb
- Produktmanagement
- Prozessoptimierung
- Digitalisierung
- Digitale & neue Geschäftsmodelle

* 22. August 1972 in Roth, Deutschland

Lindenstraße 30, 85669 Pastetten
Deutschland

+ 49 (0) 171 19 55 197
oliver.nachtrab@namasas.com

Web-Adressen:

olivernachtrab.de / nachtrab.io

[LinkedIn/olivernachtrab](#)

[DDIM-Profil](#)

WAS MICH AUSMACHT

- **Führungsstarker Manager** mit nachweislichen Erfolgen im strategischen und operativen Auf- und Ausbau von (internationalen) Unternehmen im Technologieumfeld
- **Innovativer Vertriebs-/Produktexperte und General Manager** mit ausgeprägtem Organisationsvermögen, der Teams und Projekte souverän zum Ziel führt
- Analytisch, strukturiert, lösungs- und serviceorientiert, kommunikationsstark, verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch

BRANCHEN UND ZIELGRUPPEN

- **Informationstechnologie** (IT), Cloud - Software, Hardware, Beratung (B2B)
- **Erklärungsbedürftige technische Produkte** und Lösungen (B2B)
- **Service** Provider, Hosting, Telekommunikation
- **Produzierendes Gewerbe** mit Fokus auf Vertrieb, Unternehmensleitung, Produktstrategie, Digitalisierung, Prozessoptimierung

FACHLICHE SCHWERPUNKTE

- Produkt-, Geschäftsmodell- und Unternehmensstrategie
- Geschäftsführung Mittelstand
- Auf- und Ausbau Vertrieb zur Wachstumssteigerung
- Auf- und Ausbau Geschäfts- und Produktstrategie
- Professionalisierung Vertrieb, Produktmanagement
- Digitalisierung und Prozessoptimierung

UNTERNEHMENSEBENEN

- C-Level, Geschäftsführung
- Bereichsleitung, Business Unit Leitung, Direktoren (C-1, VP, SVP)
- Programm-Management

Meine Werte

Neugierde und Aufgeschlossenheit

Testen, ob und wie Veränderungen Verbesserungen nach sich ziehen und aus Erfahrungen lernen. Alternativen erforschen und Themen aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten.

Möglichkeitsorientierung

Ein Umfeld entwickeln, in dem sich andere entfalten können. Dafür Grenzen und Konventionen verschieben, falls notwendig. Fehler machen und daraus lernen ist okay.

Sicherheit geben

Menschen unterstützen, in ihrem Tun sicherer, besser und erfolgreicher zu werden. Wichtige Menschen absichern: Das sind neben uns selbst und der Familie insbesondere die Mitarbeiter*innen. Anerkennung für Leistungen und Erfolge zollen, aber auch für kleine Schritte, die zum Ziel führen.

Die Sicherheit anderer durch die eigene Mitarbeit im System erhöhen. Vorher am System arbeiten.

Fairness und Ehrlichkeit

Fairness ist wichtiger als wirtschaftliche Interessen. Niemanden übervorteilen. Alle Menschengerecht behandeln, denn sie verdienen es. Alle wichtigen Informationen teilen und aufrichtig und ehrlich agieren.

Verantwortungsbewusstsein

Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit beweisen. Als Macher agieren und mit Energie für die gemeinsamen Ziele einsetzen.

AUSZUG INTERIM MANAGEMENT PROJEKTE

08/2024 – 11/2024

Börsennotiertes Unternehmen – Fulda, Deutschland

Verhandlung mit OEM (Automobilhersteller)

Aufgaben & Inhalte:

- Vertragsprüfungen, Analyse der Situation
- Konsolidierung Daten
- Ableitung der Verhandlungsstrategie

06/2024 – 08/2024

8 Unternehmen, die gemeinsam ein neues Produkt für die öffentliche Verwaltung entwickeln – 5 in Deutschland, 2 in UK, 1 in Frankreich

Strategische Ausschreibung der Öffentliche Verwaltung gewinnen

Aufgaben & Inhalte:

- Moderation und Strukturierung der Themenfelder zur Zusammenarbeit. (Geschäftsführer, CEO's)
- Ausschreibung mit allen Unternehmen bearbeiten, Risiken und Chancen bewerten
- Erweiterung der Partnerlandschaft um 2 strategische Partner vor Abgabe der Ausschreibung

06/2024 – 10/2024

Anbieter von Messgeräten (Wasser, Wärme, Gas) – Nürnberg und Ansbach, Deutschland

Optimierung Portfolio und Varianten

Aufgaben & Inhalte:

- Analyse Varianten
- Lösungen für Variantenmanagement und deren Reduktion
- Portfolio-Optimierung zur Erhöhung der Marge
- Moderation Produktmanagement – Workshops mit 60 Produktmanagern

01/2024 – 05/2024

Anbieter digitaler Schließanlagen – Unterföhring, Deutschland

Entwicklung einer Software-Strategie

Aufgaben & Inhalte:

- Softwarestrategie entwickeln
- Beschleunigung der Softwareentwicklung
- Zusammenarbeitsmodell Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb optimieren
- Neue Geschäftsmodelle zur Erhöhung des „Recurring Revenues“, unabhängig von Hardware-Produktion

08/2020 – 04/2024

Cloud/SaaS-Lösungsanbieter – Olpe, Deutschland

General Manager „Öffentliche Verwaltung“ – berichtend an CEO

Aufgaben & Inhalte:

- Aufbau Geschäftsbereich für Öffentliche Verwaltung
- Geschäftsmodell, Produktstrategie, Vertriebsstrategie: Digital souveräner Arbeitsplatz (als Alternative zu den monopolistischen amerikanischen Lösungen)
- Management Partnerschaften, um Gesamtlösung für die öffentliche Verwaltung und Bildungseinrichtungen anbieten zu können

11/2019 – 07/2020

Energiekonzern – Karlsruhe, Deutschland

Engagement Manager, Strategischer Projektleiter (Vertriebs IT) – berichtend an das OMT (Oberes Management Team)

Aufgaben & Inhalte:

- Kostensenkung der IT-Landschaft mit Fokus auf DMS und Archivierungssysteme
- Analyse, Auswahl, Implementierung Entwicklungsprojekte mit Nearshoring Partnern
- Zusammenarbeitsmodell zwischen zwei IT-Bereichen analysieren

02/2019 – 08/2019

Softwarelösungsanbieter für Big Data & Data Management – Leipzig, Deutschland

COO, Unternehmens-, Produkt-, Partner-, Vertriebsstrategie – berichtend an den Gesamtgeschäftsführer

Aufgaben & Inhalte:

- Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes, um die vormals projektspezifische Lösung skalierbar als Produkt zu vermarkten
- Professionalisierung wichtiger Prozesse im Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb, Marketing

05/2019 – 05/2019

Automobilzulieferer, Spartanburg, SC, USA

Analyse und Optimierung bestehender Prozesse eines Werkes im Ausland – Werksleiter-Rolle, berichtend an den Geschäftsführer der Holding

Ergebnisse & Erfolge:

- +20% Personalkosteneinsparung durch Änderung der Anstellungsart und Verträge, Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und Digitalisierung von Kernprozessen
- Verhandlung mit defizitären Kunden: kundenseitige Investition in Prozessoptimierung und Preiserhöhung

06/2018 - 12/2018

Oberflächenbeschichtung – Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland)

Projektmanager: Merger zweier Konzerntöchter – berichtend an den Geschäftsführer Vertrieb, Marketing, Innovation

Aufgaben & Inhalte:

- Entwicklung und Umsetzung eines Roll Out Planes, um zwei unabhängig agierende Einheiten zu integrieren
- Aufbau einer zentralen Vertriebsstruktur (kurz-, mittel-, langfristig) für die 50 Werke weltweit

04/2016 - 05/2018

Oberflächenbeschichtung – Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland)

Geschäftsleitung Vertrieb – berichtend an den Gesamtgeschäftsführer

Aufgaben & Inhalte:

- Dezentralen, in 19 Werken agierenden, Vertrieb zentralisieren
- Prozesse und Qualität im Vertrieb steigern
- Fokus des Vertriebs auf Wachstum und Umsatzsteigerung

05/2015 - 02/2016

Telekommunikation & Rechenzentrum – Lindau (B), Deutschland

Geschäftsführung / Gesamtleitung – berichtend an den Geschäftsführer des Mutterkonzerns, sowie dem Aufsichtsrat

Aufgaben & Inhalte:

- Produktportfolio-Management, Fokussierung und Neuausrichtung
- Optimierung des Betriebsergebnisses
- 3-Jahres-Plan-Entwicklung zur Profitabilität

04/2014 - 12/2014

Hosting & Cloud Service Provider, Karlsruhe

CPO (Chief Product Owner) - Bereichsleitung Produktmanagement – berichtend an den Vorstand und Bereichsleiter

Aufgaben & Inhalte:

- Operative Leitung Produktmanagement bis zur Nachbesetzung | Vakanzbesetzung
- Produktstrategie | Einführung von agilen Entwicklungsprozessen
- Steigerung der Marktausrichtung der Produktmanager und Product Owner

Auf Nachfrage erhalten Sie gerne detaillierte Fallstudien und Beschreibungen.

Auf Nachfrage erhalten Sie gerne Referenzen.

Positionen

Geschäftsführung
General Management
Bereichsleitung, Business Unit Leitung (C-1)
CPO, COO, CSO, SVP, VP

Nähere Infos zu meiner Arbeit finden Sie
auch unter

olivernachtrab.de

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

Namasas GmbH, seit Okt 2013

Chief Executive Officer & Gesellschafter

Mandate als Interim Manager, Beratung und Sparring von KMU und Konzernteilbereichen, Trainings, Workshops, Coaching für Produktmanagement

Namasas Invest GmbH, seit Feb 2015

Chief Executive Officer

Strategische Investitionen und Beteiligungen an Unternehmen, Coaching und Mentoring des Managements der Firmenbeteiligungen

Bestseller GmbH, Jan 2012 – Sept 2013

COO & Geschäftsleitung

Operative Steuerung, fachliche und disziplinarische Führung von 170 Mitarbeiter*innen, Umsatzverantwortung von 11 Mio. Euro

1&1 Internet AG, Jan 2011 – Nov 2011

Senior Vice President / Bereichsleiter Produktmanagement (C-1) – an Vorstand berichtend

Management von 5 Abteilungen, Projektteams mit >250 Mitarbeiter*innen, Profit & Loss Verantwortung für internationales Application Hosting Geschäft, Leitung Steuerungsgremium, Entwicklung der 1&1 Cloud Application Strategie

EMC Deutschland GmbH, Sep 2008 – Dez 2010

District Manager Sales an Area Manager Deutschland und SMB

EMEA berichtend, Umsatzverantwortung 30 Mio. Euro, 35 Mitarbeiter

Open-Xchange AG, Juli 2005 – Juli 2008

Vice President Products, Business Development und Marketing

Aufbau Start-Up, Fund Raising, Gewinnung strategische Kunden

Novell Inc. & Suse Linux AG, Juli 2002 – Juni 2005

Director Product Management

M&A Projekte, Post Merger Integration Produktstrategie

Interflex GmbH, Juli 1997 – Juni 2002

Abteilungsleiter Produktmanagement, Berater und Projektleiter