



IHR MANN VOR ORT

Ich bringe Ihre Sales/Operations/IT in spanischen Landesgesellschaften ans Laufen.

Wenn es hakt, bin ich Ihr Mann vor Ort.

Als Berater oder Interim Manager.

Ich arbeite fließend in Deutsch, auf Spanisch und in Englisch.

Vor allem aber: kulturell versiert.

BERND LEOPOLD

Berater & Interim Manager

Erfahrung und Zuverlässigkeit sind entscheidend, wenn es in Ihrer Niederlassung in Spanien hakt oder Veränderungen anstehen. Als erfahrener Interim Manager bringe ich Ihre Sales, IT und Operations reibungslos ans Laufen – mit tiefem Verständnis für die Anforderungen vor Ort und im HQ. Ob Einführung neuer IT-Plattformen oder Prozessoptimierung, ich gehe Probleme direkt an und setze Lösungen um.

Mit jahrzehntelanger internationaler Erfahrung und Expertise in Branchen wie Photovoltaik und Maschinenbau ergreife ich schnell effektive Maßnahmen. Als empathischer hands-on Manager führe ich Ihre Teams vor Ort und hybrid, setze agil Projekte um und optimiere Abläufe mit Fokus auf Operational Excellence.

Dank fließender Sprachkenntnisse in Deutsch, Spanisch und Englisch und profunder Landeskenntnisse baue ich schnell Vertrauen auf – für den nachhaltigen Erfolg Ihrer Niederlassung in Spanien und verwandten Kulturräumen.

Mein Fokus liegt auf Organisation & Prozesse, Aufbau, Umbau und Optimierung sowie strategische Ausrichtung von Vertriebs- und Organisationsbereichen. Dazu gehören Operations, Customer & Sales Support sowie After-Sales- und Field-Service-Management.



Bernd Leopold
Dipl.-Ing. Maschinenbau

Calle Costa Brava 26
E 28034 Madrid
+34 626 479 945
info@berndleopold.eu

LinkedIn



AUSGEWÄHLTE PROJEKTE

KMU ERNEUERBARE ENERGIEN PHOTOVOLTAIK

Prozessoptimierung & Digitalisierung in Zeiten starken Wachstums

Das inhabergeführte Unternehmen erlebt ein starkes Wachstum und agiert in einem ausgeprägten Verkäufermarkt. Der internationale Vertrieb verzeichnet überdurchschnittliche Zuwächse. Doch Engpässe in der Lieferkette und interne Kapazitätsprobleme hindern das Unternehmen daran, die Kundennachfrage zu befriedigen. Sinkende Kundenzufriedenheit und interne Konflikte sind die Folge. Dies führt zu einem Rückgang der Mitarbeitermotivation und -zufriedenheit.

Die Herausforderung liegt darin, das positive Umfeld wiederherzustellen, Prozesse zu verbessern, notwendige IT-Tools zu implementieren, das Personal zu erhöhen und eine neue Niederlassung mit Lager und Büro zu eröffnen.

Vorgehensweise:

1. **Analyse:** Untersuchung des Auftragsbestands, der Prozesse und der Personalsituation.

2. **Kundensegmentierung:** Klassifizierung von Kunden und Zuweisung von Quoten und Prioritäten.
3. **Prognosen:** Einführung von Verkaufsprognosen und Koordination der Versorgung mit Hauptlieferanten.
4. **Workshops:** Durchführung von Workshops zur Prozessverbesserung und internen Koordination.
5. **Kommunikation:** Klare Kommunikation mit Kunden und selektive Annahme neuer Kunden.
6. **Digitalisierung:** Implementierung digitaler CRM-, CPQ- und ERP-Lösungen.

Ergebnisse: In den letzten zwei Jahren erzielte das Unternehmen ein starkes zweistelliges Wachstum. Die Lieferanten haben ihre Kapazitäten ausgebaut. Mit der Einführung neuer CRM- und ERP-Systeme ist das Unternehmen optimal auf zukünftiges Wachstum vorbereitet.

SPANISCHE LANDESGESELLSCHAFT EINES INTERNATIONALEN MASCHINENBAUKONZERNES

a) Umstrukturierung nach Übernahme durch US-Unternehmen

Das Unternehmen wird nach der Übernahme durch ein börsennotiertes US-Unternehmen umstrukturiert. Dies umfasst die Schließung von Fertigung und eigenem Lager sowie eine Reduktion von Kosten und Personal.

Die Reorganisation interner Prozesse in den Bereichen Engineering, Auftragsabwicklung, Einkauf, Logistik und Montage ist notwendig, um das Geschäft mit reduziertem Personal zu bewältigen.

Vorgehensweise:

1. **Analyse:** Untersuchung der Prozesse und Mitarbeiterkapazitäten.
2. **Schulung:** Auswahl und Schulung von Schlüsselteams.
3. **Rekrutierung:** Suche, Rekrutierung und Schulung externer Mitarbeiter.
4. **Implementierung:** Einführung neuer CRM- und ERP-Systeme.

Ergebnisse: Das kleine, hochqualifizierte Team deckt effizient den gesamten Abwicklungsprozess ab, einschließlich Projektmanagement, Vertriebsunterstützung, Einkauf und Koordination mit internen und externen Stakeholdern.

b) Transformation des Industrial Service Segments

Das Unternehmen kämpft mit mangelnder betrieblicher und geschäftlicher Kontrolle, uneinheitlichem technischen Service, geringer Produktivität und hohen Kosten. Ziel ist die Steigerung der Produktivität und die Gewinnung der Kontrolle über das Geschäft.

Vorgehensweise:

1. **Analyse:** Überprüfung und Bereinigung des Vertrags- und Auftragsportfolios.

2. **Kontrolle:** Überwachung des technischen Dienstes, Entlassung von Technikern und Schulung von technischen Experten.
3. **Standardisierung:** Erstellung von Reparatursätzen und Verbesserung sowie Standardisierung von Werkzeugen.
4. **Preisanpassung:** Einführung einer neuen Preisstrategie bei Ersatzteilen.
5. **Implementierung:** Einführung neuer CRM- und ERP-Systeme

Ergebnisse: Durch diese Maßnahmen wurde die Produktivität des technischen Dienstes von unter 80% auf 92% gesteigert. Die verbesserte Kundenzufriedenheit führte zu einem Anstieg der Wartungsverträge. Zudem konnten höhere Margen bei Ersatzteilen erzielt werden.

c) Großprojekte aus dem Ruder gelaufen

Das Unternehmen stand vor der Herausforderung, nationale und internationale Großprojekte, die zeitlich und finanziell aus dem Ruder gelaufen waren, wieder unter Kontrolle zu bringen und zufriedenstellend abzuschließen. Die Projekt- und Zieldokumentation war unzureichend und unklar. Zwischen Kunden und Vertrieb wurden mündliche Vereinbarungen getroffen, deren Umsetzbarkeit nicht verifiziert wurde. Zwischen der Zentrale und der Landesgesellschaft herrschten Unstimmigkeiten.

Vorgehensweise:

1. **Analyse:** Überprüfung von Verträgen und sonstigen Vereinbarungen mit der Zentrale, Lieferanten und Kunden.
2. **Koordination:** Optimierung der Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern, intensiver & transparenter Austausch mit der Zentrale
3. **Meetings und Dokumentation:** Durchführung von Baustellen-Meetings, Follow-ups, Übergabeverhandlungen und Erstellung der Projektdokumentation.

Ergebnisse: Alle Projekte konnten im vorgegebenen Zeitrahmen und mit minimalen Verlusten abgeschlossen werden. Die Koordination zwischen internen und externen Stakeholdern wurde nachhaltig optimiert.

SPANISCHE LANDESGESELLSCHAFT EINES DEUTSCHEN KONZERNS IN DEN ERNEUERBAREN ENERGIEN

Markteintritt & Aufbau einer zukunftsfähigen Customer Service Abteilung in Zeiten starken Wachstums

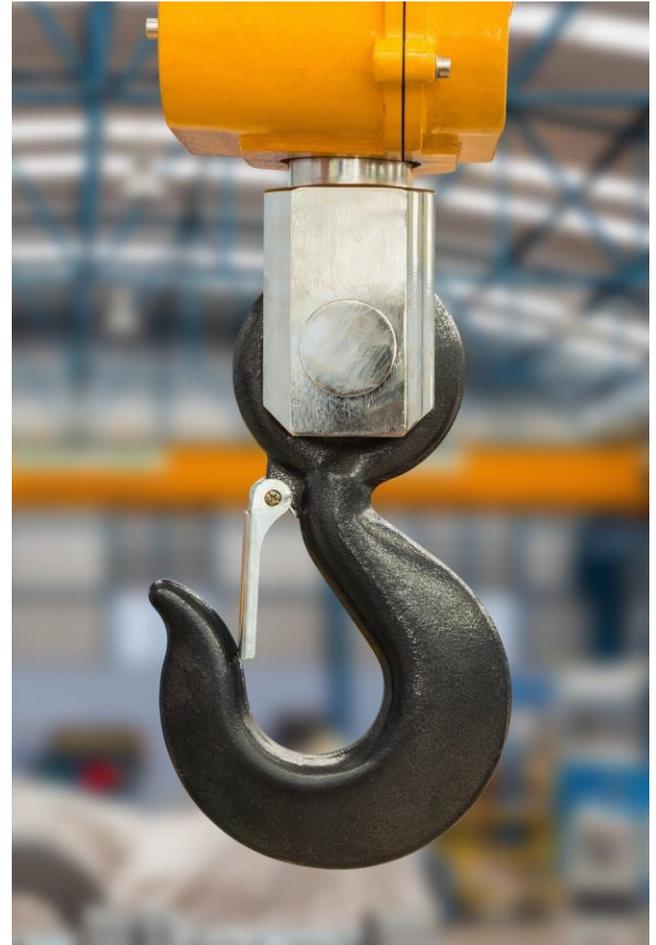
Die Einführung des RD 436/2004 sorgt für einen Boom in der Photovoltaik in Spanien. Das Unternehmen beschließt, seine Präsenz in Spanien schnell anzupassen, eine kompetente Kundendienststruktur aufzubauen, um einen möglichst hohen Marktanteil zu erlangen.

Vorgehensweise:

1. **Umfangbestimmung:** Abgrenzung des Umfangs und Schaffung von Prozessen.
2. **Personal:** Auswahl und Schulung des Personals.

3. **Franchisenehmer:** Auswahl und Schulung von Mitarbeitern und Franchisenehmern.
4. **Anpassung:** Anpassung von Berechnungstools an den spanischen Markt.
5. **Digitalisierung:** Einführung von CRM-ERP-Lösungen.
6. **Optimierung:** BSC-BPE-Managementmethoden.

Ergebnisse: Das Unternehmen etablierte sich schnell als Premium-Anbieter "Made in Germany" und deckte erfolgreich EPC- Residential- und Commercial-Photovoltaik ab.



AUSGEWÄHLTE BERUFSSTATIONEN

2021 – 2024

Head of Global Operations

S:FLEX GmbH, Hamburg/Freiburg, Deutschland

Entwicklung, Herstellung und internationaler B2B-Vertrieb von Photovoltaik-Gestelltechnik. 85 MA, ca. 70 Mio. EUR Umsatz. Verantwortung und personelle Führung der Bereiche Vertriebsinnendienst, Auftragsabwicklung sowie Lager & Logistik (40 MA). Direkter Bericht an die Geschäftsführung.

- Strategische Planung und Ausrichtung der Abteilungen
- Optimierung interner Prozesse und Schnittstellen insbesondere mit Vertrieb, Technischem Support und Einkauf

- Aufbau eines neuen Standortes für Logistik, Vertriebsinnendienst und Auftragsabwicklung
- Einhaltung der Auftragseingangs-, Umsatz-, Deckungsbeitragsziele
- Optimierung und Implementierung von IT-Tools (Microsoft 365, CRM, ERP)
- Entwicklung detaillierter Vertriebsberichte und -analysen basierend auf neuer Segmentierung von Kunden, Regionen und Produktklassen
- Definition von KPI und Dashboards und Nachverfolgen der Kennzahlen
- Konzeption und Erstellung rollierender Sales Forecasts
- Strategische Entwicklung des Vertriebs mit Zielgruppendefinition und angepasstem Fokus
- Beschwerdemanagement

2009 – 2021

Leiter Sales Support, Sales Operations, Projektmanagement, Operations Konecranes and Demag Ibérica, S.L.U., Spanien

Landesgesellschaft der Demag Cranes & Components. Von 2011-2017 zugehörig zum US-Konzern Terex und seit 2017 zur finnischen Konecranes Group. Weltweit führender Anbieter für Industriekran- und Hebeteknik sowie Service.

Landesgesellschaft: 300 MA, davon 25 im Geschäftsbereich Industrial Equipment, 10 Mio. EUR Umsatz, Demag: 6.000 MA, 1 Mrd. EUR Umsatz, Konecranes: 16.000 MA, 4 Mrd. EUR Umsatz.

2014 – 2021

Leiter Sales Support Spanien & Portugal Industrial Equipment

Verantwortlich für die Abteilung kaufmännisches und technisches Angebots- und Auftragsmanagement für die Marken Demag und Konecranes im Segment Industrial Equipment. Direkter Bericht an die Geschäftsführung Industrial Equipment. Führungsverantwortung für 10 MA.

- Koordination & Prozessoptimierung mit HQ in Deutschland und Finnland bezüglich Logistik, Vertrieb, Technik, Montage, Fertigung und Reklamationen
- Nationaler und internationaler Einkauf
- Budgetplanung und Erfüllung von P&L-Zielen
- Aufbau des externen Fertigungsnetzwerkes
- Prozessverantwortung und Key User für SAP S/4HANA-Einführung
- Vertriebsreporting für Management und Zentrale
- Beauftragter für Export und Trade Compliance
- Baustellenmanagement
- Contract- und Claim-Management
- Teilnahme an internen und externen Audits

2013 – 2014

Leiter Sales Operations Industrial Equipment & Industrial Service

Verantwortlich für Sales Operations der Segmente Industrial

Equipment und Industrial Service. Direkter Bericht an den CSO-COO. Fachliche Verantwortung für 5 Niederlassungen und das Resellernetz.

- Vertriebssteuerung und -optimierung
- Budgetplanung und Erfüllung von P&L-Zielen
- Entwicklung und Umsetzung eines Verkaufsförderungsprogramms
- Vertragsmanagement für das Resellernetz
- Berichterstattung an die Geschäftsführung und HQ
- Einführung eines CRM-Systems
- Teilnahme an internen und externen Audits
- Change Management

2012 – 2013

Leiter Projektmanagement Industrial Equipment

Verantwortung und personelle Führung der Abteilung Projektmanagement (2 MA). Direkter Bericht an den CSO-COO.

- Koordination und Prozessoptimierung mit internen/externen Stakeholdern wie Engineering, Produktion, Qualitätsmanagement, Vertrieb, Rechtsabteilung, HSE, Kunde, Lieferanten, Logistik, Montage
- Verantwortlich für termin-, kosten- und leistungsgerechte Abwicklung nationaler & internationaler Projekte
- Prozesssteuerung und -optimierung
- Vorkalkulation sowie mitlaufende und Nachkalkulation
- Kundengespräche, insbesondere Kick-off-Meetings oder bei Problemlösungen
- Teilnahme an internen und externen Audits
- Berichterstattung an die Geschäftsleitung

2009 – 2012

Leiter Operations Industrial Service

Verantwortung und personelle Führung für das Back-Office des Segments Industrial Service (5 MA) und fachliche Führung des Field Service (45 MA und 20 Subunternehmen). Bericht an den Service-Leiter.

- Prozessoptimierungen und personelle Restrukturierungen
- Koordination und Kontrolle des Field Service-Netztes der 8 Niederlassungen
- Budgetplanung und Erfüllung von P&L-Zielen
- Einführung eines Vertriebsförderungsprogramms
- Berichtswesen für Serviceleiter, Geschäftsführung und HQ
- Schulungsorganisation für die Techniker
- Dokumentation der installierten Basis
- Preisgestaltung und strategische Vertriebsausrichtung
- Contract- und Claim-Management
- Teilnahme an internen und externen Audits
- Stellvertretender Serviceleiter

2004 – 2009

Leiter Customer Service
SunTechnics Sistemas de Energía, S.L.U./ Conergy
España, S.L.U. Spanien.

Landesgesellschaft der SunTechnics/Conergy Deutschland.
 Entwicklung, Herstellung von Komponenten sowie Planung,
 Errichtung und Betrieb von schlüsselfertigen Solaranlagen.
 Landesgesellschaft: 300 MA, 300 Mio. EUR Umsatz, Konzern:
 2.800 MA, 1 Mrd. EUR Umsatz.
 Verantwortung und personelle Führung der Abteilung
 Customer Service (30 MA). Bericht an die Geschäftsführung

- Sales Support B2B und B2C
- Auftragsabwicklung und Projektmanagement
- After Sales & Garantiemanagement
- Rechtliche und administrative Genehmigungsprozesse
- Entwicklung von SLAs der Montage- und Servicepartner
- Optimierungsprojekte mittels Balanced-Scorecard-Systems (BSC) und Business-Process-Excellence-Systems (BPE)
- Einführung und Betrieb von CRM- und ERP-Systemen
- Budgetplanung und Erfüllung von P&L-Zielen

1995 – 2004

Leiter Customer Service & Vertrieb
 Elemadrid / Español by Edutainment S.L., Madrid, Spanien
 Mitgründer einer Business-Spanischsprachschule in Madrid
 mit 15 MA und ca. 1 Mio. EUR Umsatz.

- Aufbau und Betrieb des Customer Service
- Direktvertrieb & Betreuung des Partnernetzwerks
- SEO und Marketingmaßnahmen

1985 – 1994

Offizierslaufbahn in der Technischen Instandsetzung der
Bundeswehr, Zugführer und Instandsetzungsoffizier
 Verantwortung für den Betrieb einer Reparatur- und
 Instandsetzungskompanie mit 3 Zügen. Direkte Führung von
 bis zu 30 Soldaten und 30 zivilen Mitarbeitern.
 Stellvertretender Kompaniechef. Dienstgrad Hauptmann

Studium

1987-1991
 Maschinenbau-Studium, Helmut-Schmidt-Universität Hamburg
 Abschluss: Diplom-Ingenieur
 1993-1993
 Studium BWL, VWL, Marketing an der AKAD-Universität
 Abschluss: Hochschulzertifikate

Spezielle Fachkenntnisse

ERP (SAP S/4HANA, R/3 u.a.), CRM (Salesforce u.a.), BI
 (SAP NetWeaver, QlikView), CPQ (Camos, Levasoft),
 eCommerce, KI, Microsoft 365, DMS, Trade Compliance,
 Projektmanagement- & Industrielle Service-Software

Sprachen

Fließend Deutsch, Englisch und Spanisch
 Grundkenntnisse in Französisch und Portugiesisch

Zertifizierung

Projektmanagement IPMA Level D

Referenzen

Gerne auf Anfrage

