



## International Interim Sales Executive

- Chief Executive Officer
- Chief Sales Officer
- Sales & Key Account Director

### “Technischer B2B-Vertrieb. Aufbauen & restrukturieren. International. KAM.”

Bei diesen Begriffen sollten Sie an mich denken.

Mein Name ist **Sebastian Rath**. Ich bin **Berater** und **Interim Manager** für die **Entwicklung des technischen Vertriebs im internationalen B2B-Umfeld**. In meinen Mandaten übernehme ich den **Aufbau**, die **Optimierung** und die **Restrukturierung** von **Vertriebsorganisationen**, ich entwickle und implementiere **Internationalisierungs- und Markteintrittsstrategien** und ich steuere das **Key Account Management**.

Zu meinen Auftraggebern komme ich als **Chief Executive Officer**, **Chief Sales Officer** oder auch als **Sales & Key Account Director**.

Weitreichende Erfahrung bringe ich mit aus der **produzierenden Industrie**, der **Lebensmittel- & Getränkeindustrie** sowie im Bereich **Edelstahl / Edelstahlgießerei**. Mit meinen Aktivitäten konzentriere ich mich dann auf das Unternehmen, die beteiligten Personen und Stakeholder, die Kunden und Märkte. Ziele sind beispielsweise die **nachhaltige Effizienzsteigerung**, **Kostensenkung** und **Wachstumsgenerierung**.

### Mein Angebot

**Beratung** von Start-ups, kleinen Unternehmen, Mittelstand und Familienunternehmen insbesondere im Bereich technischer Vertrieb für das B2B Geschäft

- Aufnahme des IST-Zustandes einschl. Markt-, Potential- & Wettbewerbsanalysen
- Workshops zur Erarbeitung von Strategie, Positionierung, USP's usw.
- Beratung zur Entwicklung und Optimierung der Vertriebsorganisation
- Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und Umsatzsteigerung

**Interim und Projekt Management** zur Entwicklung des technischen Vertriebs im **internationalen** Umfeld

Aufbau, Optimierung und Restrukturierung	Internationalisierung	Key Account Management
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aufbau, Optimierung und Umsetzung von Vertriebsorganisationen</li> <li>▪ Analyse von Prozessen</li> <li>▪ Entwicklung von automatisierten und eindeutigen Prozessen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung und Implementierung von Internationalisierungs- / Markteintritts-Strategien</li> <li>▪ Erschließung neuer internationaler Märkte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Key Account Strategien entwickeln und implementieren</li> <li>▪ Key Account Kunden identifizieren</li> <li>▪ Kommunikationsstrategie und RACI-Matrix entwickeln und implementieren</li> <li>▪ Management der Stakeholder</li> </ul>

### Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
+49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

## Darauf können Sie zählen.

- **Erfahrungsschwerpunkt im technischen Vertrieb:** Auf Basis von 14+ Jahren in der produzierenden Industrie, in der Lebensmittel- & Getränkeindustrie sowie im Bereich Edelstahl / Edelstahlgießerei
- **Internationaler Vertrieb / Internationalisierung:** >11 Jahre internationaler Vertrieb, davon 3 Jahre in den USA gelebt und globale Key Accounts betreut – ich kenne kulturelle Einflussfaktoren u. Herausforderungen
- **Führen von globalen Vertriebsorganisationen** (mit Business Development, Marketing und KAM): Ich habe langjährige Erfahrung bei der Führung von Teams im internationalen Umfeld
- **Situativer und empathischer Führungsstil:** Auch im Change gewinne ich Mitarbeiter für neue Wege
- **Restrukturierung und neue Ideen für den Unternehmenserfolg entwickeln:** Lösungsorientierter Hands-On Manager mit Erfahrung im globalen Vertrieb vom Junior Sales Engineer bis zum Geschäftsführer und CSO
- **Key Account Management / Key Account Strategien:** Selber entwickelt und umgesetzt, sowie einige Großkunden selber über viele Jahre hinweg erfolgreich betreut: Linde Engineering, Technip, VW Konzern u.v.m.
- **Digitalisierung von Prozessen im Vertrieb:** Einführung eines CRM begleitet, Implementierung eines „papierlosen Büros“ / Lean Office, mit optimierten und digitalisierten Prozessen

## Ausgewählte Projekte (im Rahmen meiner Festanstellungen; Details auf den nachfolgenden Seiten)

ROLLE	AUFTRAG
<b>Chief Sales Officer / Geschäftsführer</b>	Entwicklung und Implementierung einer Strategie für neue kundenspezifische Produkte für ein Produktionsunternehmen in der Getränkeindustrie
<b>Global Sales &amp; Marketing Director</b>	Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie für einen Produzenten im Bereich Edelstahl für die Getränketechnologie
<b>Key Account Manager</b>	Entwicklung und Implementierung einer Key Account Strategie für Engineering Gesellschaften für eine Edelstahlgießerei
<b>Global Sales Director</b>	Restrukturierung einer Vertriebsorganisation für ein Produktionsunternehmen in der Edelstahlindustrie
<b>Senior Director Sales &amp; Marketing</b>	Analyse und Aufbau einer Vertriebs- und Marketingorganisation für ein technisches Beratungsunternehmen

## Übersicht beruflicher Werdegang (Details zu den Stationen sind am Ende des Dokumentes zu finden.)

ZEITEN	ROLLE	UNTERNEHMEN
Seit 07/23	<b>Berater und Interim Manager</b>	<b>SEBASTIAN RATH</b> THE TEC.SALES DEVELOPER
01/23-06/23	<b>SENIOR MANAGER SALES &amp; MARKETING</b>	<b>DR. SCHÖNHEIT + P. CONSULTING GMBH</b> Köln, Deutschland
05/21-12/22	<b>CHIEF SALES OFFICER / GESCHÄFTSFÜHRER DEUTSCHLAND</b>	<b>MICRO MATIC A/S</b> Odense, Dänemark / Wesseling, Deutschland
02/19-04/21	<b>CHIEF SALES &amp; MARKETING OFFICER</b>	<b>BLEFA GMBH</b> Kreuztal, Deutschland
09/17-01/19	<b>GLOBAL SALES DIRECTOR – STEEL FOUNDRY</b>	<b>DÖRRENBURG EDELSTAHL GMBH</b> Engelskirchen, Deutschland
12/14-08/17	<b>SALES DIRECTOR</b>	<b>PLANTING GMBH</b> Köln, Deutschland
06/09-09/14	<b>KEY ACCOUNT MANAGER / AREA SALES MANAGER / JUNIOR SALES ENGINEER</b>	<b>SCHMIDT + CLEMENS GROUP</b> Lindlar, Deutschland / Houston, TX, USA

### Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

**Projektbeispiele** (Projekte, die ich im Rahmen meiner Festanstellungen verantwortet habe)

Entwicklung und Implementierung einer Strategie für neue kundenspezifische Produkte für ein Produktionsunternehmen in der Getränkeindustrie	
<p><b>Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Micro Matic A/S</li> </ul> <p><b>Branche</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beverage Industry</li> </ul> <p><b>Umsatz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ziel: 5 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Mitarbeiter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.000</li> </ul> <p><b>Situation beim Auftraggeber</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Herausforderungen im Kerngeschäft und Suche nach neuen Geschäftsfeldern</li> <li>Umsatzeinbruch durch Corona</li> </ul> <p><b>Unternehmenssitz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>HQ - Dänemark</li> </ul> <p><b>Internet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>www.micromatic.com</li> </ul>	<p><b>Rolle:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Chief Sales Officer / Geschäftsführer</li> </ul> <p><b>Zeitraum (Dauer):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>07/2021 bis 09/2022 (14 Monate)</li> </ul> <p><b>Verantwortungsbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beverage Solutions Director, Sales &amp; Marketing Team, Technical Development Engineers</li> </ul> <p><b>Auftrag:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entwicklung und Implementierung eines neuen Geschäftsmodells in Europa</li> <li>Bewährtes festigen – neues entwickeln</li> <li>Entwicklung und Implementierung der gesamten Markteintrittsstrategie</li> </ul> <p><b>Maßnahmen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifizierung der „high potential“ Märkte in Europa, sowie Kunden</li> <li>Erste Kundengespräche führen</li> <li>Kundenspezifische Produkte und Designs entwickeln</li> <li>Einführung digitaler schlanker Prozesse</li> </ul> <p><b>Erfolge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gewinnung von zwei (2) internationalen Kunden im neuen Marktsegment</li> <li>Erfolgreiche Produkteinführung und Trials auf einem Festival</li> </ul>

Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie für einen Produzenten im Bereich Edelstahl für die Getränketechnologie	
<p><b>Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Blefa GmbH</li> </ul> <p><b>Branche</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beverage Industry</li> </ul> <p><b>Umsatz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ziel: +50 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Mitarbeiter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>100</li> </ul> <p><b>Situation beim Auftraggeber</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wegbruch eines der wichtigsten Umsatzmärkte aufgrund äußerer Einflussfaktoren</li> </ul> <p><b>Unternehmenssitz</b></p>	<p><b>Rolle:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Global Sales &amp; Marketing Director</li> </ul> <p><b>Zeitraum (Dauer):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>03/2019 bis 12/2019 (9 Monate)</li> </ul> <p><b>Verantwortungsbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gesamtes Sales- &amp; Marketingteam, 12 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung &gt; 50 Mio. €</li> </ul> <p><b>Auftrag:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entwicklung und Implementierung einer Absatzstrategie an neuen Märkten</li> <li>Finden von neuen Absatzmärkten innerhalb kürzester Zeit</li> <li>Schnellstmögliche Umsatzgenerierung in den Target-Märkten</li> </ul> <p><b>Maßnahmen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Globale Markt- und Potentialanalyse</li> </ul>

**Sebastian Rath**

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

 Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Deutschland, NRW</li> </ul> <b>Internet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ www.blefa.com</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifizierung von max. drei Zielmärkten und Entwicklung der jeweiligen Markteintrittsstrategie</li> <li>▪ Potenzielle Großkunden in den Märkten identifizieren</li> <li>▪ Entwicklung einer neuen Key Account Strategie</li> </ul> <b>Erfolge:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitarbeiter in einem der Zielmärkte identifiziert und eingestellt</li> <li>▪ Umsätze in den Zielmärkten erfolgreich generiert</li> <li>▪ Einen neuen Handelspartner für einen der Zielmärkte gewonnen</li> </ul> <b>Besondere Herausforderung:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Umsetzungsgeschwindigkeit musste außerordentlich hoch sein, um den Schaden zu begrenzen.</li> </ul>
--	--

## Referenzstatement

„Während unserer Zusammenarbeit habe ich Sebastian als echten Experten für die Entwicklung von internationalen Markteintritts- und Key Account-Strategien kennengelernt. Seine fundierten Marktanalysen und die strategische Planung ermöglichten Umsatzsteigerungen und internationale Expansion. Er ist eine Bereicherung für jedes Unternehmen, das internationale Marktchancen nutzen möchte, seine Expertise und sein Engagement sind herausragend.“

Sebastian Hilpisch, International Sales Manager im Unternehmen Blefa GmbH

Entwicklung und Implementierung einer Key Account Strategie für Engineering Gesellschaften für eine Edelstahlgießerei	
<b>Unternehmen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schmidt + Clemens Group</li> </ul> <b>Branche</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Edelstahlindustrie</li> </ul> <b>Umsatz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ziel: 200 Mio. Euro</li> </ul> <b>Mitarbeiter</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1.000</li> </ul> <b>Situation beim Auftraggeber</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Viele der Area Sales Manager und Mitarbeiter im Vertrieb, die auch globale Kunden betreuen.</li> <li>▪ Keine strukturierte Großkundenbetreuung</li> </ul> <b>Unternehmenssitz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lindlar, NRW, Deutschland</li> <li>▪ Houston, TX, USA</li> </ul> <b>Internet</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ www.schmidt-clemens.de</li> </ul>	<b>Rolle:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Key Account Manager</li> </ul> <b>Zeitraum (Dauer):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 01/2013 bis 12/2013 (12 Monate)</li> </ul> <b>Verantwortungsbereich:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertriebsgebiet Nord Amerika mit Endkunden &amp; Engineering Gesellschaften</li> <li>▪ Drei externen technische Vertriebsconsultants und Handelsvertreter im Bereich Petrochemie</li> </ul> <b>Auftrag:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung und Implementierung einer Key Account Strategie für die wichtige Kundengruppe der Engineering Gesellschaften</li> <li>▪ Ziel: Optimierung der globalen Vertriebsaktivitäten</li> </ul> <b>Maßnahmen:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung der Kriterien und anschließender Identifizierung der Key Accounts (Engineering Gesellschaften)</li> <li>▪ Entwicklung einer Key Account Map mit allen Key Accounts, globalen Locations, technischen und kommerziellen Ansprechpartnern</li> <li>▪ Stakeholder-Management / RACI-Chart</li> </ul>

## Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regelmäßiger Austausch aller Vertriebsmitarbeiter zu den Projekten (Projektliste) / KAM Jour Fixe</li> </ul> <p><b>Erfolge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schaffung einer Transparenz und klaren Verantwortlichkeiten bei Projekten</li> <li>▪ Verbesserung der internen Kommunikation und verbesserte Kundenbetreuung</li> <li>▪ Umsatzsteigerung bei der Kundengruppe „Engineering Gesellschaften“</li> </ul>
--	---

## Referenzstatement

„Sebastian ist ein äußerst strukturierter Manager mit besonderen Kenntnissen im Sales-Management. Seine zielorientierten Fähigkeiten sind besonders stark bei Lösungen in Themen wie Mitarbeiterführung, technische Problemstellungen, Reklamationsbearbeitung, Kunden-Akquise und dem Aufstellen von Business-Plänen. Ich habe gerne als Gruppenleiter unter Sebastian in seinem Team gearbeitet.“

Frank Baumhof, Mitarbeiter Key-Account Automotive

Restrukturierung einer Vertriebsorganisation für ein Produktionsunternehmen in der Edelstahlindustrie	
<p><b>Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dörrenberg Edelstahl GmbH</li> </ul> <p><b>Branche</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Edelstahlindustrie</li> </ul> <p><b>Umsatz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ziel: 20 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Mitarbeiter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 500</li> </ul> <p><b>Situation beim Auftraggeber</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsetzung einer Internationalisierungsstrategie</li> </ul> <p><b>Unternehmenssitz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Engelskirchen, NRW, Deutschland</li> </ul> <p><b>Internet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ www.doerrenberg.de</li> </ul>	<p><b>Rolle:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Global Sales Director</li> </ul> <p><b>Zeitraum (Dauer):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 09/2017 bis 12/2018 (x Monate)</li> </ul> <p><b>Verantwortungsbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesamte Vertriebsorganisation des Bereiches „Steel Foundry“</li> <li>▪ Umsatz: ca. 20 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Auftrag:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Den Vertrieb für alle technischen Produkte internationaler ausrichten</li> <li>▪ Effizienzsteigerung in den Vertriebsbereichen</li> <li>▪ Vertriebsprozesse optimieren und digitalisieren</li> </ul> <p><b>Maßnahmen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Exportbereich neu strukturieren</li> <li>▪ Angebotsdurchlaufzeiten reduzieren – Prozesse optimieren, dadurch Geschwindigkeit erhöhen</li> <li>▪ Produktvertrieb in regionalen Vertrieb wandeln / Verantwortlichkeiten neu zuordnen</li> <li>▪ Schulung der Vertriebsmitarbeiter</li> </ul> <p><b>Erfolge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzsteigerung im Bereich Export</li> <li>▪ Effizienzsteigerung im Innendienst</li> <li>▪ Kostenreduzierung im Vertrieb</li> </ul>

## Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

	<b>Besondere Herausforderung:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Widerstände im Change-Prozess überwinden</li> </ul>
--	--

<b>Analyse und Aufbau einer Vertriebs- und Marketingorganisation für ein technisches Beratungsunternehmen</b>	
<p><b>Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dr. Schönheit + Partner Consulting</li> </ul> <p><b>Branche</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Unternehmensberatung</li> </ul> <p><b>Umsatz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Mitarbeiter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>50</li> </ul> <p><b>Situation beim Auftraggeber</b> Im Zuge der angestrebten Wachstumsziele – strukturierter Aufbau des Vertriebs</p> <p><b>Unternehmenssitz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Köln, NRW, Deutschland</li> </ul> <p><b>Internet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="http://www.dr-schoenheit.de">www.dr-schoenheit.de</a></li> </ul>	<p><b>Rolle:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Senior Director Sales &amp; Marketing</li> </ul> <p><b>Zeitraum (Dauer):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>01/2023 bis 05/2023 (5 Monate)</li> </ul> <p><b>Verantwortungsbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vertrieb, Business Development, Back-Office</li> <li>Umsatz: 5 Mio. Euro</li> </ul> <p><b>Auftrag:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aufbau und Optimierung der Vertriebsorganisation</li> <li>Erschließung neuer Vertriebskanäle</li> <li>Dokumentation der Vertriebsprozesse &amp; KPI Entwicklung</li> <li>Geschwindigkeit erhöhen und Prozesse digitalisieren</li> </ul> <p><b>Maßnahmen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>IST-Situation aufnehmen und „Bottlenecks“ identifizieren</li> <li>Vertriebsprozesse dokumentieren und optimieren</li> <li>Digitalisierung vorantreiben und Einführung eines CRM-Systems begleiten</li> </ul> <p><b>Erfolge:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erfolgreiche Entwicklung einer Vertriebs- und Marketingstrategie</li> <li>Zukünftige Wachstumsziele, durch transparente und digitalisierte Prozesse</li> </ul>



»Mastering technical sales and change management opens the gateway to exponential growth. «

Sebastian Rath

**Sebastian Rath**

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany

+49 (0)160 8525 210 | [sebastian@rath-consulting.de](mailto:sebastian@rath-consulting.de) | [www.rath-consulting.de](http://www.rath-consulting.de)

## Beruflicher Werdegang

Seit 07/23	<b>Berater und Interim Manager</b> <b>SEBASTIAN RATH</b> THE TEC.SALES DEVELOPER
01/23 – 06/23	<b>SENIOR MANAGER SALES &amp; MARKETING</b> <b>DR. SCHÖNHEIT + P. CONSULTING GMBH</b> KÖLN, DEUTSCHLAND  Seit mehr als 25 Jahren ist S + P als ganzheitlicher Fabrikplaner auf die Planung, Optimierung und Realisierung von Fabriken und Produktionen spezialisiert. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung u. Einführung einer Markt- / Marketingstrategie für technische Beratung</li> <li>▪ Entwicklung und Implementierung neuer Vertriebskanäle &amp; Marketingprozesse</li> <li>▪ Identifizierung neuer potenzieller Kunden und Akquise</li> <li>▪ Organisation und Teilnahme an Messen, Konferenzen und Networking Veranstaltungen</li> <li>▪ Vorbereitungen zur Auswahl eines CRM-Systems – führen von Anbietergesprächen</li> </ul>
05/21 – 12/22	<b>CHIEF SALES OFFICER / GESCHÄFTSFÜHRER DEUTSCHLAND</b> <b>MICRO MATIC A/S</b> Odense, Dänemark / Wesseling, Deutschland  Micro Matic ist der Weltmarktführer bei der Produktion und Lieferung von Fittings, Zapfköpfen und Ausschanklösungen für die Getränkeindustrie. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Globale Umsatzverantwortung von +205 Mio. Euro</li> <li>▪ Ernennung zum Geschäftsführer der Micro Matic Deutschland GmbH (Januar 2022)</li> <li>▪ Mitglied des globalen Group Executive Teams</li> <li>▪ Führung von 30 Mitarbeitern (Vertrieb, Business Development, Marketing &amp; After-Sales)</li> <li>▪ Umsatzsteigerung im ersten Jahr von +30%</li> <li>▪ Identifizierung und Entwicklung neuer Absatzmöglichkeiten für die "Beyond Beer Produkte" – Erfolgreiche Gewinnung von zwei Neukunden auf internationalem Level</li> <li>▪ Entwicklung, Umsetzung &amp; Sicherstellung des Erfolgs der globalen Vertriebsstrategie</li> <li>▪ Optimierung der Prozesse der globalen Key Account- und „Local Markets“-Aktivitäten</li> <li>▪ Erfolgreiche Neuausrichtung der Micro Matic Deutschland GmbH</li> </ul>
02/19 – 04/21	<b>CHIEF SALES &amp; MARKETING OFFICER</b> <b>BLEFA GMBH</b> Kreuztal, Deutschland  Das Unternehmen ist ein weltweit führender Anbieter von Edelstahlkegs für Bier, Wein und Softdrinks und gehört zur international tätigen Artemis Holding (Aarburg, Schweiz). <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzverantwortung von +50 Mio. Euro</li> <li>▪ Führung von insgesamt 15 Vertriebs-, Marketing und Logistik Mitarbeitern</li> <li>▪ Entwicklung, Einführung und Kontrolle neuer Kennzahlen für globale Vertriebssteuerung</li> <li>▪ Integration u. Anpassung des Vertriebs nach Unternehmensakquisition in den USA</li> <li>▪ Produktivitätssteigerung im Vertriebsinnendienst mit Hilfe neuer, automat. CRM-Prozesse</li> <li>▪ Erfolgreicher Markteintritt in zwei neuen Märkten - Russland &amp; Spanien</li> <li>▪ Erfolgreiche Entwicklung und Einführung einer neuen Key Account Strategie für die Top 5 globalen Brauereien</li> </ul>

### Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

09/17 – 01/19	<p><b>GLOBAL SALES DIRECTOR – STEEL FOUNDRY</b></p> <p><b>DÖRRENBURG EDELSTAHL GMBH</b> Engelskirchen, Deutschland</p> <p>Dörrenberg Edelstahl, Steel Foundry, ist ein Produzent von Edelstahlgussprodukten für die Automobil-, Lebensmittel- und Maschinenbauindustrie in der ganzen Welt.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzverantwortung von +20 Mio. Euro, Führung Vertriebsteam mit 10 Mitarbeitern</li> <li>▪ Entwicklung und Umsetzung der neuen Internationalisierungsstrategie</li> <li>▪ Identifizierung und Onboarding neuer Handelspartner in den Zielmärkten</li> <li>▪ Entwicklung und Umsetzung neue Preisstrategie für 3D-Druck-Sandformen und Bauteile</li> <li>▪ Restrukturierung des Vertriebs mit dem Ziel der Internationalisierung</li> </ul>
12/14 – 08/17	<p><b>SALES DIRECTOR</b></p> <p><b>PLANTING GMBH</b> Köln, Deutschland</p> <p>plantIng ist der Premium-Partner der Prozessindustrie - Engineering-Lösungen für Kunden in der betriebsnahen Planung genauso wie in Projekten.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzverantwortung von +20 Mio. Euro</li> <li>▪ Führung des 6-köpfigen Vertriebsteams</li> <li>▪ Neuorganisation Vertriebsteam / Dezentralisierung mit Ziel: näher an Markt und Kunden</li> <li>▪ Umsatzsteigerung von &gt; 10% pro Jahr</li> <li>▪ Gewinn des größten Engineering-Projekts in der plantIng Geschichte (über 4 Mio. Umsatz)</li> </ul>
06/09 - 09/14	<p><b>KEY ACCOUNT MANAGER / AREA SALES MANAGER / JUNIOR SALES ENGINEER</b></p> <p><b>SCHMIDT + CLEMENS GROUP</b> Lindlar, Deutschland / Houston, TX, USA</p> <p>Seit mehr als 140 Jahren steht der Name Schmidt + Clemens für hochwertige Lösungen aus Edelstahl. Produkte aus Schleuderguss, Formguss, Feinguss oder Schmiedekomponenten werden in drei Werken rund um den Globus produziert.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung und Einführung einer globalen Key-Account Strategie</li> <li>▪ Area Sales Manager, Key Account Manager in Nord Amerika, Houston, TX, USA</li> <li>▪ Verantwortlich für alle Endkunden und Key-Accounts in Nordamerika</li> <li>▪ Führung der externen technischen Vertriebsberater im petrochemischen Vertriebsumfeld</li> <li>▪ Umsatzsteigerung von +25% pro Jahr in Nordamerika (2010-2012)</li> <li>▪ Verhandlung und Gewinn mehrerer Rahmenverträge und Großprojekten</li> <li>▪ Entwicklung und Einführung einer Strategie für die „Special Produkts“ in den USA – Erfolgreiche Gewinnung von mehr als 5 Neukunden</li> </ul>

## Referenzstatement

*„Sebastian was a very determined Sales Manager. He has successfully developed the US Sales Business incl. Strategy. He is a very pleasant and reliable Person.“*

Harald Simon, ehemaliger Kollege und Area Sales Manager bei Schmidt + Clemens GmbH + Co. KG

## Sebastian Rath

Diplom-Ingenieur (FH) | MBA

Montanusstr. 11c | 51429 Bergisch Gladbach | Germany  
 +49 (0)160 8525 210 | sebastian@rath-consulting.de | www.rath-consulting.de

## Sonstige Angaben

<b>Ausbildung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2014 <b>Master of Business Administration</b> Deutsche Universität für Weiterbildung, Berlin General Management Master-Thesis: Führung auf Distanz - Erfolgsfaktoren zur Führung eines internationalen Vertriebsteams</li> <li>▪ 2009 <b>Diplom-Ingenieur (FH)</b> Technische Hochschule, Köln Produktionstechnik / Produktionsorganisation Diplomarbeit: Entwicklung und Erprobung eines Lean-Logistik Planspiels zur Schulung der Kernelemente moderner Logistiksysteme</li> </ul>
<b>Auslandserfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 05/2010 – 12/2012 <b>Expatriate Area Sales Manager bei Schmidt + Clemens Inc.</b> Houston, Texas, USA</li> <li>▪ 09/1999 – 08/2000 <b>Austauschschüler an der Claremont High School</b> Claremont, Kalifornien, USA</li> </ul>
<b>Sprachen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Deutsch – Muttersprache</b></li> <li>▪ <b>Englisch – verhandlungssicher</b></li> </ul>
<b>Mitgliedschaften &amp; Ehrenamt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>VDI - Verein Deutscher Ingenieure</b> - Fachnetzwerk Produkt- / Prozessgestaltung (Technischer Vertrieb &amp; Produktmanagement) Region Rhein-Berg und Oberberg</li> <li>▪ <b>DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.</b> <i>Mitgliedsantrag im September 2023 gestellt</i></li> <li>▪ Grosse Bensberger Karnevalsgesellschaft (Geschäftsführer)</li> </ul>
<b>Interessen und Fähigkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Office 365</li> <li>▪ CRM-Systeme</li> <li>▪ Leadership</li> <li>▪ Reisen</li> <li>▪ Familie &amp; Freunde</li> </ul>
<b>Privat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verheiratet, drei Kinder</li> <li>▪ Geburtsdatum: 25. Januar 1983 in Köln</li> </ul>
<b>Status des Profils</b>	November 2023

»Packen wir es an!  
Wir sollten keine Zeit verlieren.«

Sebastian Rath

