



Joachim Scherer
Dipl.-Ing. (FH)



Geburtsdatum: 21.05.1966

Nationalität: Deutsch

Firmensitz: 70191 Stuttgart

E-Mail joachim.scherer@bizzy-team.de

Kontakt: Büro: +49-711 490 04 160
Mobil: +49-173 5483224



Ihr Partner für Business Development, B2B Sales Excellence & Leadership

Seit 2015 als selbständiger Berater und Coach tätig. Langjährige Führungserfahrung (seit 2001) aus Positionen auf nationaler und internationaler Ebene. Nachweisbare Erfolge hinsichtlich der Erstellung und Umsetzung von Wachstumsstrategien, bei der Teamentwicklung, der Analyse und Optimierung von Strukturen und Prozessen, im Change Management und der digitalen Transformation.

Kernkompetenzen / Schwerpunkte:

- Verbesserung der Verkaufsleistung und Profitabilität
- Festigung von wichtigen Geschäftsbeziehungen
- Einführung und Optimierung von vertrieblichen Prozessen, Vertrags- und Regelwerken, Controlling- und Anreizsystemen
- Konzeption und Projektmanagement bei der Einführung digitaler Lösungen im Vertrieb und Kundendialog
- Vertriebliche Transformation, z.B. in Post-Merger-Situationen
- Aufbau von vertrieblichen Ressourcen für neue Business-Units und Geschäftsfelder

Letzte Interim- und Beratungs-Mandate:

<u>Unternehmen</u>	<u>Position</u>	<u>Zeitraum</u>
Würth Druckerei und Verlag Rudersberg	CRO – Restrukturierung und Definition neuer Geschäftsmodelle	seit 10 - 2021
W&W (Wüstenrot AG) Ludwigsburg	IT-Teilprojektleiter: Online-Schulungen von über 900 Endanwendern im Rahmen der Einführung von SAP	06-2021 bis 09-2022

Stuttgart im Juni 2023

Curriculum vitae

Berufserfahrung

Seit Dezember 2020

Geschäftsführer bizzzy GmbH & Co. KG

Details siehe www.bizzzy-team.de

Seit Juli 2015

Geschäftsführer SCHERER Healthcare

Details siehe www.scherer-healthcare.de

Januar 2015 – Juni 2015

Vorbereitung der Unternehmensgründung

Oktober 2012 – Dezember 2014

**Direktor Region Südwest / Prokurist
GE Healthcare GmbH, Solingen und München**

Tätigkeitsschwerpunkte

- Neustrukturierung der Vertriebsmannschaft und Teambildung
- Optimierung der Vertriebsstruktur und Gebietsabdeckung
- Zusammenführung der Vertriebsressourcen im Sinne von OneGE Healthcare
- Führungs- und Coaching-Verantwortung von Account Managern und Produktspezialisten
- Kommunikation von operativen und strategischen Unternehmenszielen und Veränderungen, dabei Sicherstellung der vollen und uneingeschränkten Unterstützung durch das Vertriebsteam
- Stärkung der Position von GE Healthcare in der Region durch den Auf- und Ausbau von Referenzinstallationen, insbesondere im Segment Krankenhäuser und Universitätskliniken
- Direkter Ansprechpartner für definierte Schlüsselkunden im Vertriebsgebiet, insbesondere Klinikketten und Einkaufsverbände

Erzielte Erfolge:

- Stabilisierung des Umsatzes bei reduzierter Mitarbeiterzahl in 2013
- Verdopplung des Auftragseingangs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach einem Jahr
- Vervielfachung des Umsatzes im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach einem Jahr
- Verbesserung der Forecast-Genauigkeit auf >80% über einen deutlichen Ausbau der Projektpipeline und persönliche Projektbeteiligung
- Optimierung der Regionalen Vertriebsstruktur auf Basis von Marktkennzahlen
- Verbesserung der Zusammenarbeit in der Matrix und mit den Kolleg(inn)en aus dem Servicebereich sowie mit anderen P&Ls
- Verbesserung der Kundenbeziehungen und der Kundenzufriedenheit bei den Bestandskunden
- Listung von GE Healthcare als Lieferant bei wichtigen Key Accounts und Meinungsbildnern
- Erhöhung der installierten Basis, insbesondere im Krankenhaus- und im Universitätsklinik-Segment

Zielgruppe / Kundenprofil

Krankenhäuser und Universitätskliniken, Niedergelassene Radiologen, Niedergelassene Orthopäden

Budgetgröße

Im mittleren zweistelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Verschiedene Bundesländer im Südwesten Deutschlands

Januar 2007 – September 2012

SONY, Berlin, Weybridge und Basingstoke (UK)

Oktober 2009 –September 2012

Business Development and Channel Sales Manager Europe
Sony Europe Ltd., Weybridge und Basingstoke (UK)
PSE / Medical Business Unit

Tätigkeitsschwerpunkte

- Zusammenführung der länderbasierten Vertriebsteams in eine gesamteuropäische Vertriebsorganisation
- Optimierung der Vertriebsstruktur und Gebietsabdeckung
- Entwicklung von neuen Vertriebsmodellen und Vergütungsstrukturen
- Neustrukturierung und Straffung der Vertriebskanäle
- Definition und Umsetzung einer neuen europäischen 1st und 2nd Tier Strategie
- Ausarbeitung von Akkreditierungsverträgen und entsprechenden Konditionen
- Sicherstellung einer optimalen Betreuung von Key Accounts und OEMs
- Neugestaltung der Preis- und Rabattstruktur auf Produktebene und auf Channelebene
- Zusammenarbeit und Koordination der Supportbereiche in den Landesorganisationen
- Entwicklung des Systemintegrationsgeschäfts / Lösungsgeschäfts auf Endkundenebene
- Vertriebsleitung mit gleichzeitiger direkter Key-Account Verantwortung, Forecast und Berichtswesen

Erzielte Erfolge:

- Optimierung der Vertriebskanäle:
 - Reduzierung der Anzahl von Direktkunden um >30%
 - Abschluss neuer Partner-Programme und Verträge
 - Vereinbarung neuer Vertragskonditionen
 - Umsetzung einer einheitlichen Europäischen Preis- und Rabattstruktur
 - Kundenbindung loyaler indirekter Vertriebspartner
- Erfolgreiche Überführung der länderbasierten Vertriebsstruktur in eine zentral geführte Europäische Vertriebsorganisation inklusive des Aufbaus eines entsprechenden Vertriebsteams
- Ausbau des OEM- Geschäfts und Positionierung von SONY als „preferred supplier“ bei wichtigen Großkunden
- Steigerung des Geschäfts mit direkten Vertriebspartnern um ca. 20% bei einem Gesamtwachstum des Medizingeschäfts um 8% im ersten Jahr
- Deutliche Reduzierung der Vertriebskosten
- Aufbau erster Referenzinstallationen im Geschäftsfeld Systemintegration und IT-Lösungen

Zielgruppe / Kundenprofil

Medizinische Händler und Distributoren

OEMs wie z.B. GE Healthcare, Siemens, Olympus, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf

Budgetgröße

Im oberen zweistelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Europa, Türkei, Israel

Januar 2007 – September 2009

Manager Business and Industry Solution Sales
Sony Deutschland GmbH, Berlin
Professional Solutions Europe

Tätigkeitsschwerpunkte

- Umsatz- und Budgetverantwortung in den drei Geschäftsfeldern: Medical, Digitale Photographie und Out of Home Media
- Ausbau des Systemintegrationsgeschäfts im Bereich Medical Deutschland
- Business Development der beiden Geschäftsfelder Out of Home Media und Digitale Photographie (IT-Lösungsgeschäft)
- Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Business- und Marketingplänen mit den Kollegen in der Europaorganisation in UK sowie im Headquarter in Japan
- Enge Abstimmung mit Japan in Bezug auf das Medical Geschäft aufgrund der hohen Anzahl an Key Accounts mit Headquarter in Deutschland (z.B. Siemens, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf)

Erzielte Erfolge:

- Wachstum bei Umsatz- und Gewinn mit einer optimierten Vertriebsstruktur im Geschäftsfeld Medical
- Verdopplung des Umsatzes mit Verbrauchsmaterial durch Einführung eines „Per-Klick“-Finanzierungsmodells und gleichzeitigem Aufbau von Handelspartnern im Geschäftsfeld Digitale Photographie
- Erfolgreicher Aufbau von Strukturen und Geschäftspartnerschaften zur Entwicklung des Geschäftsfelds Out of Home Media

Zielgruppe / Kundenprofil

Händler und Distributoren

Key Accounts und Systemintegratoren, wie z.B. GE Healthcare, Siemens, Olympus, Carl Zeiss, Karl Storz, Richard Wolf

Budgetgröße

Im unteren zweistelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

Juli 1998 – Dezember 2006

Agfa Deutschland - Healthcare, Köln

Januar 2006 – Dezember 2006

National Key Account Manager

Tätigkeitsschwerpunkte

- Begleitung der Key-Projekte auf Kundenebene während der Zusammenführung der Firmen GWI und Agfa Healthcare
- Entwicklung einer Key Account Strategie zur Sicherstellung der bestmöglichen Betreuung von Klinikketten und Krankenhausverbänden
- Betreuung von Meinungsbildnern, insbesondere auch im Umfeld der Universitätskliniken

Erzielte Erfolge:

- Erfolgreiche Fortführung und Ausbau von Schlüsselprojekten
- Erfolgreiches Risiko- und Veränderungsmanagement mit einem starken Fokus auf Referenzinstallationen und Referenzkunden
- Erfolgreiche Begleitung des Übergabeprozesses von Agfa an GWI auf Kunden- und Projektebene

Budgetgröße

Im unteren zweistelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

Februar 2005 - Dezember 2005

Leiter Sales Digital Deutschland

Tätigkeitsschwerpunkte

- Leitung des Produktmanagements, des Marketings sowie des Vertriebsupports für IT-Lösungen mit Schwerpunkt PACS (Picture Archiving and Communication Systems) für die Radiologie und Kardiologie
- Fachliche Führung des Gesamtvertriebs Agfa Healthcare
- Erstellen und Nachverfolgung von Businessplänen
- Optimierung des Vertriebs und der Vertriebs-Supportstrukturen für das Lösungsgeschäft
- Ausbau des Produktportfolios und intensive Zusammenarbeit auf Headquarter-Ebene
- Management des Übergangs des IT-Lösungsgeschäfts von Agfa an GWI und Zusammenführung der Vertriebsorganisationen nach der Akquisition von GWI durch Agfa

Erzielte Erfolge:

- Deutlicher Ausbau des Sales Funnels, Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz
- Ausbau strategischer Projekte, insbesondere im universitären Umfeld
- Verbesserung des Supports für die Vertriebskollegen durch Einführung von neuen Sales tools (z.B. Testimonials) und regelmäßigen Schulungen
- Ausbau der CRM-Nutzung für die IT-Projekte zur besseren Vertriebssteuerung und Fokussierung
- Zusammenführung der Vertriebsteams PACS und Übergabe erster Projekte an GWI nach der Akquisition von GWI durch Agfa Anfang 2005

Budgetgröße

Im mittleren zweistelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland

Januar 2001-Januar 2005

Verkaufsleitung Region Süd

Tätigkeitsschwerpunkte

- Leitung der Vertriebsteams in Baden-Württemberg und in Teilen Bayerns
- Verantwortung für Auftragseingang, Umsatz- und Ergebnis in der Region
- P&L-Verantwortung für den Geschäftsbereich Imaging und IT / Region Süd

Erzielte Erfolge:

- Gewinn weiterer IT-Projekte im PACS-Bereich mit einem Volumen von mehreren Millionen Euro
- Jährliche Steigerung des Geschäfts mit CR-Systemen, Printern und Verbrauchsmaterial im oberen einstelligen Prozentbereich
- Erfolgreiche Zusammenführung der Vertriebsteams von Agfa Healthcare und Sterling Diagnostic Imaging
- Erhöhung des Marktanteils in der Region auf >40%

Budgetgröße

Im unteren einstelligen Millionenbereich

Geographische Gebietsverantwortung:

Baden-Württemberg, Teile Bayerns

Juli 1998-Dezember 2000

Vertriebsingenieur

Tätigkeitsschwerpunkte

- Vertrieb von medizinischen Investitionsgütern und Verbrauchsmaterial an Universitätskliniken, Krankenhäuser und niedergelassene Radiologen und Teilradiologen
- Aufbau des Geschäfts von digitalen Lösungen

Erzielte Erfolge:

- Erfolgreiche Akquisition und Projektleitung des ersten IT / PACS-Projektes für einen Klinikverbund in der Region Baden-Württemberg mit einem Volumen von mehreren Mio DM

Geographische Gebietsverantwortung:

Zentrales Baden-Württemberg

Januar 1995-Juni 1998

Segmentspezialist / Product-Marketing Manager
Kodak AG, HealthCare, Stuttgart

Tätigkeitsschwerpunkte

- Produktmanager für Röntgenfilme, Entwicklungssysteme und Zubehör
- MarCom-Verantwortung für das entsprechende Produktsegment
- Verantwortung für Kundenreklamationen
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Headquarter in Rochester / USA und den weltweit verteilten Produktionsstätten in Abstimmung mit der Europaorganisation in London / UK

März 1993-September 1994

Vertriebsingenieur
in - integrierte informationssysteme GmbH,
Konstanz

Tätigkeitsschwerpunkte

- Vertrieb von Softwarelösungen für die Prozessvisualisierung und Automatisierungstechnik
- MarCom-Verantwortung für zugeordnete Produkte und Lösungen

Geographische Gebietsverantwortung:

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausbildung und weitere Qualifikationen

Ausbildung

1989 – 1993

Fachhochschule Furtwangen,
Deutschland
Fachbereich Product Engineering

Dipl.-Ing. (FH)

Ingenieurstudium mit Vertiefung in den Fächern
Marketing, Produktmanagement, Vertrieb und Projektmanagement

1985 – 1989

Fachschule des Heeres für Technik,
Aachen, Deutschland

Berufsausbildung zum Kraftfahrzeug-Mechaniker im Rahmen des
Wehrdienstes

1976 – 1985

Albeckgymnasium Sulz/Neckar

Allgemeine Hochschulreife

Leistungskurse: Mathematik und Physik

Weiterbildungen

Seit 2015

Diverse Schulungen und Weiterbildungen zu Unternehmensführung,
Social Media Marketing, Steuerrecht, IT und Medizintechnik

2013

Clinical & Technical Learning Academy Medizintechnik

Seit 2005 regelmäßig

Öffentliche Beschaffung, Verfahrens- und Rechtsgrundlagen

Seit 2001 regelmäßig

Mitarbeiterführung und Coaching sowie verschiedene
klinische und fachliche Weiterbildungen

1999 – 2001

Managing people levels 1 – 3
Führungskräfteschulung Agfa

Sprachen

Muttersprache

Deutsch

Fremdsprachen

Englisch

Französisch

Verhandlungssicher

Schulkenntnisse

Computerkenntnisse

MS-Office, Lotus-Notes, Internet, SAP, CRM-tools (z.B. Salesforce.com, SuccessControl, Hubspot) , diverse Apps
(Android / iOS), Wordpress und diverse Plugins

Führerschein

Klassen A, BE, C1E