

Fon [REDACTED]  
 Fax [REDACTED]  
 Mail [REDACTED]  
 Web [REDACTED]  
 [REDACTED]  
 Konto [REDACTED]  
 BLZ [REDACTED]  
 IBAN [REDACTED]  
 BIC [REDACTED]  
 Ust.-ID [REDACTED]  
 Registergericht [REDACTED]  
 HRB [REDACTED]

[REDACTED], den 31.10.2024

**Letter of recommendation – To Whom It May Concern**

*EH: verbu. auf Anfrage gere mit Namen und Ansprechpartner*

Die [REDACTED] ist ein international tätiges Familienunternehmen mit Fokus auf die „Circular Economy“ in der IT-Industrie. Durch unser Angebot von neuen IT-Lösungen sowie qualitativ hochwertigen, generalüberholten IT-Infrastrukturprodukten aus den Bereichen Server, Storage, Networking und Computing, leisten wir unseren Beitrag für die umweltbewusste und ressourcenschonende IT-Beschaffung unserer B2B- und öffentlichen Kunden in den Vertriebsregionen DACH, Frankreich, Italien, Spanien und Polen.

Herr Eckhart Hilgenstock war für unser Unternehmen im Zeitraum vom 04.03.2024 bis 13.09.2024 in der Rolle als „Interim Manager – External Sales Consultant“ tätig.

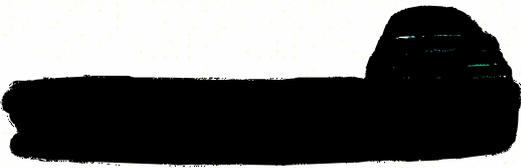
**Die Ausgangslage:**

*Klare Ideen & Visionen – aber wer, wann und wie?*

Die Entscheidung einen Interim Manager für unser Unternehmen zu engagieren, erfolgte zu einem Zeitpunkt, in dem wir uns mit dem Status Quo - der wirtschaftlichen Lage und auch dem weiteren Ausblick - in einer guten Ausgangssituation befunden haben. Gleichzeitig haben wir erkannt, dass es erhebliche Wachstums- und Optimierungspotenziale in unser Vertriebsorganisation gibt, die weder auf der Geschäftsleitungsebene noch auf der Vertriebsleitungsebene inhaltlich und resourcentechnisch kurzfristig hätten freigesetzt werden können.

Um diese Wachstums- und Optimierungspotenziale für die nächste Skalierungsphase unserer Vertriebsorganisation (mit zum Projektstart ca. 30 Key Account Managers) strukturiert, effizient

Fon +49 [REDACTED] Mail [REDACTED] Geschäftsführer [REDACTED]  
 Fax +49 [REDACTED] Web [REDACTED]



und strategisch vorzubereiten, haben wir uns entschieden, einen Interim Manager mit entsprechender fachlicher Expertise und persönlicher Eignung als zusätzliche, temporäre Management-Unterstützung für das Unternehmen zu gewinnen.

### **Die Mission:**

*Bestehendes verbessern – das volle Potenzial entfalten & nachhaltige Skalierbarkeit sicherstellen!*

Die Zielsetzung für das Projekt lässt sich vereinfacht in drei Rubriken unterteilen:

1. Analyse der bestehenden Vertriebsstrategie, Vertriebsprozesse und Vertriebsorganisation. Damit einhergehend ebenfalls die Analyse unseres bisherigen Setups im CRM-System Salesforce.
2. Auf den Analysen basierende Erkenntnisse in einen nach Prioritäten und sinnvoller zeitlicher & inhaltlicher Abfolge definierten Aktionsplan überführen
3. Umsetzung des Aktionsplans

### **Der Weg:**

*Leistungs- & ergebnisorientiert. Menschlich. Miteinander. Verbindlich. Konsequenz. Strukturiert.*

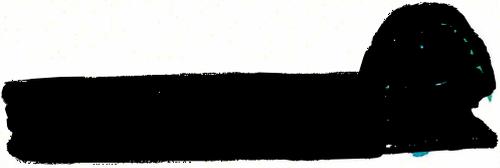
Vom ersten Kennenlernen mit Herrn Eckhart Hilgenstock auf Management-Ebene, über den ersten Tag seiner Tätigkeit mit Vorstellung im Unternehmen bis hin zum erfolgreichen Projektende, hat Herr Eckhart Hilgenstock es in allerbesten Art und Weise verstanden, sämtliche Stakeholder (extern und intern) über die gesamte Projektdauer mitzunehmen. Dies umfasst nicht nur sein exzellentes fachliches Wirken, sondern auch ganz ausdrücklich die aufgrund seiner stark ausgeprägten Sozialintelligenz & Kommunikationskompetenz vorhandene Gabe, die Teammitglieder für die Sache und auch für sich zu gewinnen. Daher war die Akzeptanz in der gesamten Vertriebsorganisation in Hinsicht auf seine Person und Rolle ab dem ersten Tag nicht nur vollständig vorhanden, sondern gleichzeitig auch von Respekt und konstruktivem Mitwirken aller Beteiligten geprägt.

Neben den in der Ausgangslage und Mission erwähnten vertriebsspezifischen Überlegungen und Zielen, konnte die gesamte Führungsebene und auch die während seiner Tätigkeit neu dazugewonnenen Führungskräfte, von seiner Management- und Leadership-Expertise stark profitieren. Die Etablierung einer Vertriebsorganisation mit klaren Verantwortlichkeiten, Rechten

Fon +49   
Fax +49 

Mail   
Web 

Geschäftsführer 



und Pflichten, KPIs und nicht zuletzt einem transparenten Monitoring und Reporting, war ebenfalls ein wichtiger Meilenstein, der uns in die Lage versetzt hat, die Vertriebsstrategie und Vertriebsprozesse nachhaltig weiterzuentwickeln.

Beeindrucken konnte uns, wie Herr Eckhart Hilgenstock es vermochte, auch in herausfordernden Situationen klar zu kommunizieren, Verbindlichkeiten herzustellen, zu fördern und zu fordern und gleichzeitig konsequent & menschlich ein positives Ergebnis zu erzielen und ein Verständnis über gemeinsame Ziele zu vereinbaren.

Vor dem Hintergrund der vertrieblichen Konstellation in unserem Unternehmen – neben unserem DACH-Vertriebsteam unterhalten wir ebenfalls internationale Vertriebsteams mit Teammitgliedern aus Frankreich, Italien, Spanien und Polen – war Herr Eckhart Hilgenstock standortübergreifend mit einer bewundernswerten Leichtigkeit und Selbstverständlichkeit in der Lage, trotz kultureller und länderspezifisch unterschiedlicher vertrieblichen Eigenheiten, eine allgemeingültige Vertriebsstrategie und Vertriebsprozesse zu etablieren, die von den Teammitgliedern auch mitgetragen und in aller Verbindlichkeit umgesetzt werden.

Als IT-Unternehmen haben wir erst recht den Anspruch, stets „mit der Zeit zu gehen“, digital und innovativ zu sein, neueste Technologien einzusetzen und diese auch für unsere operativen Zwecke zu eigen zu machen. Was wir im Vorhinein nicht für möglich gehalten hätten, war, dass wir mit Herrn Eckhart Hilgenstock einen Interim Manager an Bord bekommen haben, der uns auch in diesen technischen, innovativen und digitalen Themengebieten nochmal einen deutlichen Entwicklungsschub geben konnte. So verfügt Herr Eckhart Hilgenstock auch über ein fundiertes Wissen in unter anderem den Bereichen künstliche Intelligenz, CRM-Systeme und vereint diese Detailverständnisse mit operativem Know-How, so dass diese auch für unsere Organisation bereits vorteilhaft integriert werden konnten und sich darüber hinaus weitere Themen nun auf der Roadmap für zukünftige Integrationen wiederfinden.

### **Das Fazit:**

*Mission erfüllt. Eckhart Hilgenstock - Analytische und operative Exzellenz.*

Bei einem Engagement von Herrn Eckhart Hilgenstock als Interim Manager hört es eben nicht bei der Analyse des Status Quo und der darauf basierenden Erstellung eines Aktionsplans auf, sondern das vorher Analytierte und Definierte wird auch operativ mit Exzellenz umgesetzt.

Wir können mit aller Deutlichkeit und Klarheit den positiven Effekt des sehr erfolgreich abgeschlossenen Projekts erkennen. Alle Erwartungen wurden erfüllt und wir sind vollends davon

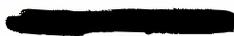
Fon



Fax



Mail

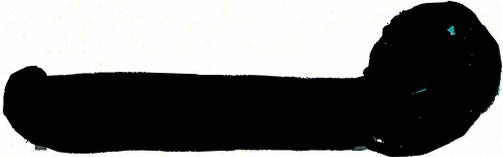


Web



Geschäftsführer



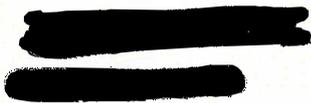


überzeugt, dass auch andere Unternehmen in der Zukunft von seiner Expertise profitieren können.

Das Einverständnis von Herrn Eckhart Hilgenstock vorausgesetzt, sind wir gerne bereit auch über dieses Schreiben hinausgehende, detailliertere Auskunft in einem persönlichen Gespräch zu geben. Dies anzubieten, fällt uns sehr leicht, denn:

Wir wissen um den fundamentalen Beitrag, den Herr Eckhart Hilgenstock innerhalb kürzester Zeit, nachhaltig und wegweisend für die Zukunft unserer Vertriebsorganisation und damit auch für das gesamte Unternehmen geleistet hat.

Vielen herzlichen Dank, lieber Eckhart, für die stets vertrauensvolle, integre, respektvolle und nicht zuletzt auch menschlich bereichernde gemeinsame Zeit!



Fon +49   
Fax +49 

Mail   
Web 

Geschäftsführer 