



Gemeinsam schneller vorankommen

—

OLIVER NACHTRAB, INTERIM MANAGER

Sorgfältig erstellt für:

Interessenten Interim-Management via DDIM





OLIVER NACHTRAB — DAS BIN ICH

© Oliver Nachtrab, 2024



Ich bin ein **führungsstarker Interim Manager** mit nachgewiesenen Erfolgen im strategischen und operativen Auf- und Ausbau von (internationalen) Unternehmen im Technologieumfeld.

Als **Vertriebs- und Produktexperte**, der immer die Gesamtstrategie im Blick hat, rede ich mit Managern und Technikern gleichermaßen auf Augenhöhe und bringe die Welten zusammen, um eine **erfolgsversprechende Gesamtstrategie** umzusetzen.

Ich bin **Pragmatiker mit ausgeprägtem Organisationsvermögen** und großem Know-how für IT und Prozesse – ich lebe Visionen vor und packe tatkräftig mit an, um sie Wirklichkeit werden zu lassen.



AUSZUG MEINER STATIONEN ALS FÜHRUNGSKRAFT & INTERIM MANAGER

- **Software Markteinführung in neuem Kundensegment** in einem international tätigen Cloud-Unternehmen als *General Manager Public Sector*
- **Restrukturierung des Vertriebs** in einem internationalen Unternehmen mit 1.100 Mitarbeitern (*Geschäftsführer Vertrieb*)
- **Merger Vertrieb & Marketing** zweier Konzerntöchter mit über 50 Werken weltweit (*Projektleiter*)
- *Chief Product Owner (CPO)* bei einem führenden **Internetprovider**
- *Geschäftsführer Rechenzentrum und Telekommunikation* bei einem regionalen Dienstleistungsunternehmen
- *Chief Operating Officer (COO)* bei einem Anbieter von Cloud-Lösungen für **Big Data/Data Management**

Meine Kernbereiche



GESCHÄFTS- UND PRODUKTSTRATEGIE

Produkte an Markt ausrichten, Innovationen entwickeln und Lösungen entlang der Customer Journey liefern, die Kund*innen begeistern, bedingen sich gegenseitig. Abgestimmte und konsistente Geschäftsstrategie mit Mehrwert für Kund*innen ableiten, Verinnerlichung und Umsetzung in allen Unternehmensbereichen.

Auf- und Ausbau der Geschäftsstrategie als Geschäftsführer und/oder Produktstrategie als Chief Product Owner oder Vice President Produktmanagement.



VERTRIEBSSTRATEGIE

Vertriebsperformance erhöhen, Margen maximieren und neue Marktpotenziale erschließen.

Kundenpotenziale maximieren, Vertriebsorganisationen und Prozesse effektiv und effizient aufstellen.

Auf- und Ausbau vom Vertrieb zur Wachstumssteigerung als Geschäftsführer, Country Manager oder Vertriebsleiter.



IT & DIGITALISIERUNG

Digitale Prozesse optimieren, Big Data-Strategien umsetzen und neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Produkt-, Geschäftsmodell- und Unternehmensstrategie mithilfe der Digitalisierung verbessern.

Datenstrategien ableiten, Abhängigkeiten und (negative) Einflüsse frühzeitig erkennen, um Entscheidungen anhand von Fakten treffen zu können: notwendige Basis für jegliche KI-Strategie



Branchen und Zielgruppen

BRANCHEN

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

UNTERNEHMENSGRÖßE / VERANTWORTUNG

- **Mittelstand:** C-Level, Bereichsleitung
- **Konzerne:** Bereichsleitung, Business Unit Leitung, Vertriebsleitung, Leitung Produktmanagement, CPO
- **Führung:** Bereiche und Teams von 10-300 Mitarbeiter
- **National und international** (Fokus Europa, Amerika)

UMSATZ

Verantwortung: 15 – 700 Mio. €



VERTRIEBS- STRATEGIE

Der Vertrieb ist der Wachstumsmotor jedes Unternehmens. In meiner über 25-jährigen Erfahrung habe ich mehrfach nachgewiesen, dass ich Vertriebsorganisationen auf Effizienz trimmen und überdurchschnittliches Wachstum generieren kann.

Dadurch, dass ich alle Bereiche des Vertriebs bearbeite und im **Gesamtkontext** sehe, werden Sie langfristig und nachhaltig erfolgreich sein.

Ich **steigere Ihre Vertriebsperformance** unter anderem durch folgende Maßnahmen:

- Neue Marktpotenziale erschließen und Margen maximieren, durch Marktsegmentierung und Value Based Selling
- Neukunden-Prozesse optimieren, Durchlaufzeiten und Aufwände für die Bearbeitung von Anfragen und Angeboten reduzieren
- Kundenbetreuung optimieren: "Die richtigen Kunden betreuen, anstatt nur die Kunden richtig zu betreuen."
- Nachhaltig effiziente und effektive Vertriebsstrukturen aufbauen
- Sinnvolle KPIs und Controlling Systeme für den Vertrieb entwickeln



GESCHÄFTS- UND PRODUKT STRATEGIE

Was ist ein erfolgreiches Produkt? Ganz einfach: Eines, das exakt den Bedarf des Marktes trifft.

© Oliver Nachtrab, 2024

Schon mehr als hundert Unternehmen habe ich geholfen, ein **agiles Produktmanagement** mit konsequentem **Fokus auf die Kunden** aufzubauen. Ich unterstütze Sie dabei, innovative Produkte zu entwickeln und sich an die Spitze des Wettbewerbs zu setzen.

Ich erreiche für Ihr Produktmanagement unter anderem folgende **Ziele**:

- **Neue Produkt- und Portfoliostrategien** definieren und umsetzen
- **Agile und proaktiv agierende Teams** und cross-funktionale PM-Organisationen auf- und ausbauen
- **Denkweisen und Methoden** etablieren, um Marktbedarfe und Innovationen zu entdecken
- Das Produktmanagement mit den anderen Abteilungen **vernetzen** und die Kommunikation zwischen allen Beteiligten und Stakeholdern fördern: „Hand in Hand mit dem Vertrieb.“
- Strategische und richtungsweisende **Entscheidungsvorlagen** erstellen, um die Unternehmensstrategie nachhaltig zu beeinflussen und den Produktfokus zu stärken



IT & DIGITALISIERUNG

Durchgängig digitale Prozesse sind notwendig, wenn Sie effizient arbeiten wollen – aber Digitalisierung ist kein Selbstläufer.

Mit meinem Know-how unterstütze ich Sie dabei, IT-gestützte Prozesse schrittweise und sinnvoll einzuführen und Ihre wertvollen Daten richtig zu nutzen. „**Geht nicht**“ – weil technisch zu kompliziert – **gibt's bei mir nicht!**

Ich unterstütze die Digitalisierung Ihres Unternehmens unter anderem durch folgende Maßnahmen:

- **Pragmatische Konzepte** für die Digitalisierung von Prozessen, abhängig von Ihren Unternehmenszielen: „Oftmals beginnt es im Kleinen.“
- Bei der **Auswahl von IT-Lösungen** helfen und mit Dienstleistern kommunizieren
- Die **Einführung der IT-Lösungen** bis zum produktiven Einsatz begleiten
- **Prozesse hinterfragen**, bevor sie digitalisiert werden (ein schlechter Prozess wird sonst zu einem schlechten digitalen Prozess)
- Neue, **datengetriebene Geschäftsmodelle und Produkte** entwickeln, die durch Big Data und KI erst möglich werden



FAKTEN & ERFOLGE IN ZAHLEN

25 **Jahre**
Erfahrung als Führungskraft

320 **Mio. Euro**
Umsatzverantwortung

20% **Steigerung**
des Jahresumsatzes in traditionellen,
bereits stark aufgeteilten Märkten,
z.B. Automotive-Zulieferer

18% **weniger Kosten**
durch Prozessoptimierung

300% **Cloud-Wachstum**
nach Relaunch innerhalb von 10
Monaten

>170 **Mitarbeiter*innen**
als Führungskraft geführt

UMSATZ UND WACHSTUM STEIGERN, VERTRIEBSPERFORMANCE VERBESSERN



FALLSTUDIE

Auftraggeber

Internationales Unternehmen,
19 Werke weltweit;
Oberflächenbeschichtung,
Metallverarbeitung

Situation

Schwaches Wachstum, deutlich
unterhalb des Marktes

Auftrag

Vertriebsperformance deutlich
verbessern

Ausgangslage

- **Branche:** Metallverarbeitung, Oberflächenbeschichtung
1.100 Mitarbeiter; 19 Werke weltweit; Fokus auf Deutschland und Europa, Asien im Aufbau
- Zulieferer für Automotive, Maschinenbau Aeospace. Serienfertigung und auftragsbezogene Einzelfertigung
- **Kunden:** Großkonzerne, Tier-1 und -2 Zulieferer, Mittelstand und regionales Geschäft

Lösungsansätze

- **Kundensegmentierung und Kunden-Potentialanalyse** eingeführt
- Dezentralen **Vertrieb zentralisiert unter Beibehaltung der regionalen Strukturen:** Ein Ansprechpartner je Kunde ("Named Account") statt verschiedener Ansprechpartner in den Werken
- **Kunden-Betreuungskonzept und Regelbetreuung** eingeführt
- Neue Rollen implementiert: **Vertrieb:** Key Account Management, Inside Sales, Sales Operations; **Werke:** Service Center
- **zentrale Unterstützung** Großprojekte, Anfragen, die z.B. in mehreren Werken abgebildet werden sollten, Vertragswesen, ...
- **Anfrage- und Angebotsprozess** überarbeitet und optimiert
- Erweiterung der ERP- und CRM-Systeme, Einführung eines **BI-Systems** und Zusammenführung von Daten zur Erhöhung der **Transparenz** für Mitarbeiter und Management
- Wandel vom reaktiven hin zum **proaktiven Kundenmanagement**

Resultate

- **Unternehmenswachstum** innerhalb von 12 Monaten von 0,5% auf **20%** gesteigert, obwohl das Marktwachstum weiter sank
- Mehr als **40 Mio. Euro Potentiale** im Kundenbestand identifiziert
- Mehr als **20 Mio. Euro Umsatz** durch Neuprojekte
- Mehrere **Großprojekte** für das Werk in Asien (mehr als 5 Mio. Euro p.a.)
- **10 % Steigerung der Kapazitätsauslastung** über alle Werke (3% bis 60%), gleichzeitig deutliche Erhöhung des EBIT
- **Durchlaufzeit für Angebote** (Eintreffen der Anfrage bis zum Versand des Angebotes) von durchschnittlich 12 **auf 2 Tage reduziert**
- **Bearbeitungsdauer für Standardangebote** von 25 auf 5 Minuten reduziert
- **Zufriedenheit der Endkunden** deutlich erhöht

DIGITALE STEUERKANZLEI, EFFEKTIVERE MANDANTENBETREUUNG



FALLSTUDIE 1/2

Auftraggeber

Steuerkanzlei mit Mandanten aus dem Mittelstand sowie Gewerbe- und Handwerksbetrieben

Situation

Hohe manuelle Aufwände in der Zusammenarbeit mit Mandanten

Auftrag

Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse in der Kanzlei, vor allem an den Schnittstellen zu den Mandanten

Ausgangslage

Situation

Die Steuerkanzlei war auf ihrem Gebiet professionell aufgestellt. Technisches Know-how war kaum vorhanden. Sie setzte DATEV Software innerhalb der Kanzlei ein. Viele Prozesse waren nicht durchgängig digitalisiert. Belege und Akten wurden mit den Mandanten auf Papierbasis ausgetauscht, die Abläufe erforderten viel manuelle Arbeit und verursachten hohe Aufwände und Kosten.

Herausforderungen

Stark diversifizierte Situation bei Mandanten: Von digitalaffinen Kunden mit eigenen Software-Lösungen bis hin zu Handwerkern, die primär mit Papier und Faxgerät arbeiten. Verschiedenste Lösungen bei Mandanten im Einsatz – Warenwirtschaft, ERP, CRM, Einkauf, SCM –, die berücksichtigt werden müssen.

Auftrag

Die Prozesse innerhalb der Kanzlei und zwischen Kanzlei und Mandanten sollten weitgehend digitalisiert werden (u.a. mit DATEV Unternehmen online), um die manuellen Aufwände zu senken und die Qualität der Mandantenbetreuung zu erhöhen.

Lösungsansätze

- **DATEV Unternehmen Online** in Eigenregie eingeführt. Gewonnene Erkenntnisse genutzt für Prozessdefinition in der Kanzlei, bei den Mandanten, sowie an den Schnittstellen
- Erstellung und Dokumentation der erforderlichen Prozesse und Anweisungen für die unterschiedlichen Anwendungsfälle
- Schrittweise **Optimierung und Digitalisierung der Prozesse** innerhalb der Kanzlei, beginnend mit Belegwesen, Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft und Lohn und Gehalt
- Einführung von DATEV Unternehmen Online bei Pilotkunden, schrittweise auf alle Kunden ausgerollt
- Mandanten hinsichtlich deren Prozesse beraten und diese teilweise digitalisiert
- **Best Practice Prozesse** für unterschiedliche Zielgruppen definiert, als Vorlage für zukünftige Mandanten

DIGITALE STEUERKANZLEI, EFFEKTIVERE MANDANTENBETREUUNG



FALLSTUDIE 2 / 2

Auftraggeber

Steuerkanzlei mit Mandanten aus dem Mittelstand sowie Gewerbe- und Handwerksbetrieben

Situation

Hohe manuelle Aufwände in der Zusammenarbeit mit Mandanten

Auftrag

Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse in der Kanzlei, vor allem an den Schnittstellen zu den Mandanten

Resultate

- Einsparungen innerhalb der Kanzlei durch Verringerung manueller/administrativer Tätigkeiten um mehr als 30%
- Erhöhung der Effizienz bei Kunden durch besseres Management und geringere Aufwände bei Eingangs- und Ausgangsrechnungen (zwischen 25%-60%)
- Höhere Transparenz und Kontrolle bei den Mandaten hinsichtlich Zahlungseingang und -ausgang

Feedback

„Herr Nachtrab versteht die komplexen Abhängigkeiten und kann sich auf Mitarbeiter ohne ausgeprägtes IT-Know-How ebenso einstellen, wie auf Mitarbeiter und Partner mit IT-Know-How.“

Als Kanzleihinhaberin muss ich mich bereits mit ständig wechselnden Gesetzen und Bürokratie der Finanzbehörden auseinandersetzen. Alle Möglichkeiten sich digital zu optimieren zu kennen, ist daher keine einfache Zusatzaufgabe. Die Mandanten, deren Geschäftsbereich außerhalb der IT-Branche liegt, sehen sich mit einer ähnlichen Fragestellung konfrontiert.

Herr Nachtrab ist mein erster Ansprechpartner für digitale Optimierung und Transformation. Bevor ich Ausschreibungen für IT-Partner erstelle oder neue Systeme einführe, hole ich mir den Rat von Herrn Nachtrab. Er berät praxisnah, wägt Kosten und Nutzen ab, vermeidet „Digitalisierung nur zum Zwecke der Digitalisierung“, sondern schafft Lösungen, die einen sinnvollen ROI liefern.“

— *Silvia Nachtrab, Kanzleihinhaberin, CDN Steuerberatung*



NACH DIESEN WERTEN ARBEITE ICH

Neugierde und Aufgeschlossenheit

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

Fairness und Ehrlichkeit

Fairness ist wichtiger als wirtschaftliche Interessen. Wir übervorteilen niemand. Alle Menschen werden gerecht behandelt, denn sie verdienen es. Wir teilen alle wichtigen Informationen und agieren aufrichtig und ehrlich.

Möglichkeitsorientierung

Wir entwickeln ein Umfeld, in dem sich andere entfalten können. Dafür verschieben wir Grenzen und Konventionen, falls notwendig. Es ist okay, Fehler zu machen und daraus zu lernen.

Verantwortungsbewusstsein

Wir beweisen Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit. Wir agieren als Macher und setzen uns mit Energie für die eigenen und andere gemeinsame Ziele ein.

Sicherheit geben

Wir unterstützen Menschen dabei, in ihrem Tun sicherer, besser und erfolgreicher zu werden. Wir sichern die Menschen ab, die wichtig sind: Das sind neben uns selbst und der Familie insbesondere die Mitarbeiter*innen.

Wir zollen Anerkennung für Leistungen und Erfolge, aber auch für kleine Schritte, die zum Ziel führen.

Wir erhöhen die Sicherheit anderer durch die eigene Mitarbeit im System. Wir arbeiten vorher am System.

PROJEKTE INTERIM MANAGEMENT

- **KAP Surface Holding GmbH, 08/2024 – 11/2024**
Mandat zur Verhandlung mit OEM (Automobilhersteller)
- **8 Unternehmen (Open-Xchange AG, Univention GmbH, Nextcloud GmbH, OpenProject GmbH, Element Software GmbH, XWiki SAS, Collabora LLC, Nordeck IT & Consulting GmbH), 06/2024 – 08/2024**
Mandat von 8 Geschäftsführern (6 Deutschland, 2 UK, 1 Frankreich), um Partnerschaft/Joint-Venture zu validieren & Ausschreibung zu gewinnen.
- **DIEHL Metering, 06/2024 – 10/2024**
Portfoliooptimierung, Variantenreduktion, Erhöhung der Marge
- **SimonsVoss Technologies GmbH, 01/2024 – 05/2024**
Software-Strategie Entwicklung, Produktstrategie digitale Produkte, Erhöhung „Recurring Revenue“ mit digitalen Angeboten.
- **Open-Xchange AG, 08/2020 – 02/2024**
General Manager Öffentliche Verwaltung
Aufbau Geschäftsbereich „Public Sector“ & Academic, Geschäftsmodell, Produktstrategie, Vertriebsstrategie
- **EnBW Energie Baden Wuerttemberg AG, 11/2019– 07/2020**
Strategischer Projektleiter und Engagement Manager zur Kostensenkung der IT-Landschaft, Implementierung Nearshoring
- **Eccenca GmbH, 02/2019– 08/2019**
COO: Unternehmens-, Produkt-, Partner-, Vertriebsstrategie – berichtend an den Gesamtgeschäftsführer
- **Heiche US LLC, Spartanburg, SC, USA, 05/2019– 05/2019**
Werksleiter-Rolle, um Qualitäts- und Kundenprobleme zu managen
- **Aalberts Surface Treatment, 06/2018– 12/2018**
Strategischer Projektleiter: Merger zweier Konzerntöchter mit insgesamt 50 Werken weltweit
- **AHC Oberflächenbeschichtung GmbH, 04/2016– 05/2018**
Geschäftsleitung Vertrieb, 19 Werke Weltweit
- **Telekommunikation Lindau GmbH, 05/2015– 02/2016**
Geschäftsleitung an den Aufsichtsrat berichtend.
- **1&1 Internet AG, jetzt Ionos SE, 04/2014– 12/2014**
Chief Product Owner



MEIN MOTTO

Veränderungen anregen und Unterstützung geben, damit sich Menschen, Organisationen und Ideen weiterentwickeln und Stolz entsteht!

Positionen

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

AUSZUG KUNDEN & PARTNER





Kundenstimmen

„Herr Nachtrab zeichnet sich durch eine sehr schnelle und analytische Auffassungsgabe aus. Er bildet sofort einen Transfer und leitet daraus die richtigen Schlüsse ab. Er gehörte vom ersten Tag zum Team und agierte so, als wäre er schon immer im Team gewesen. Ohne Ihn wäre der Vertrieb bei AHC heute nicht dort, wo er steht und so erfolgreich“,

— **Dr. Hartmut Sauer**

*Geschäftsführer AHC Oberflächentechnik,
Konzerngruppe der Aalberts Industries,
heute Vorstand KAP AG*

„Bei eccenca GmbH verschmelzen wir die Grenzen zwischen einzelnen Anwendungssystemen, Abteilungen und Hierarchien zu einer integrierten, agilen Datensicht. [...] Oliver Nachtrab konnte meinen Produktmanagern und mir eindrucksvoll unter Verwendung vieler Praxisbeispiele die Zusammenhänge zwischen der Erfassung und Aufbereitung von Markt- und Kundeninformationen und der praktischen Umsetzung dieser Fakten in produktive und kommerziell erfolgreiche Produkte aufzeigen. Mit dem gelernten Wissen können wir die Rolle der Produktmanager in unserer Organisation besser und effizienter verankern und erfolgreicher in unserem Markt operieren.“

— **Hans-Christian Brockmann**

CEO eccenca GmbH, CEO Brox-IT GmbH

„Herr Nachtrab versteht die komplexen Abhängigkeiten in Holdingstrukturen mit unterschiedlichsten Geschäftsfeldern. Unsere Herausforderung als lokal agierendes Stadtwerk, das neben dem Kerngeschäft (Energie, Wärme, Wasser) auch für Stadtverkehr, Bäder und Telekommunikation verantwortlich ist, ist das schnelle Einstellen auf sich laufend wechselnde Anforderungen. Herr Nachtrab führte uns zu neuen Möglichkeiten, Partnern und Investoren, die der Holding mehr finanziellen und gestalterischen Spielraum verschafften!“

— **Silke Fischer**

*kaufm. Leiterin und Prokuristin Stadtwerke
Lindau (B),
heute Head of global HR Liebherr Components
Deutschland*



Kundenstimmen

„1&1 Internet ist ein weltweit führender Anbieter von Hosting Produkten und Internet Anwendungen. Oliver Nachtrab entwickelte bei 1&1 eine erfolgreiche Produktstrategie für Internet-Anwendungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Insbesondere leitete er die weltweite Markteinführung unseres neuen Flaggschiff Produktes 1&1 MyWebsite. Bereits unmittelbar nach Einführung erzielte das MyWebsite-Produkt enorme Wachstumsraten. Auch heute noch sind Anwendungen für kleine und mittelständische Unternehmen eine der Wachstumssäulen des Unternehmens. Durch seinen Managementstil schafft er es, seine Produktteams gleichzeitig zu fordern und zu fördern. Bei den notwendigen Veränderungen legt er großen Wert darauf, seine Teams mitzunehmen.“

— **Dr. Oliver Mauss**

*Vorstand & CEO 1&1 Internet Hosting, CEO
United Internet Ventures*

© Oliver Nachtrab, 2024

„Mit seiner exzellenten Praxiserfahrung und der methodischen Herangehensweise professionalisierte Herr Nachtrab unsere Prozesse schnell und erfolgreich. Seine Analyse der Marktfakten und Unternehmenskennzahlen eröffnete uns Handlungsoptionen und Alternativen, die wir vorher nicht hatten und ermöglichte uns, langfristige Entscheidungen auf Basis fundierter Entscheidungsvorlagen und -optionen zu treffen“

— **Klaus Steiner**

*Geschäftsführer Stadtwerke und
Telekommunikation Lindau,
heute: GF Stadtwerke Dorfen, Vorsitzender
VBEW*

„2005 sind wir mit Open-Xchange angetreten, um Unternehmenskunden über Reseller und Systemintegratoren eine Linux-basierte Alternative zu Microsoft Exchange zu liefern. Bereits im Jahr darauf haben wir die enormen Chancen von Cloud Computing bzw. Software-as-a-Service erkannt -- und mussten Produktentwicklung und Vertrieb komplett neu ausrichten. Als Produktverantwortlicher (CPO, VP Products) hat Oliver Nachtrab seinerzeit die erforderlichen Prozesse definiert und eingeführt, mit denen wir noch heute Qualität, Termintreue und Funktionsumfang unserer Softwareprodukte sicherstellen.“

— **Rafael Laguna**

*CEO Open-Xchange AG,
heute Direktor SprinD (Agentur für
Sprunginnovation)*

BISHERIGE BERUFLICHE STATIONEN

- **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 (vormals Astrum GmbH), Juli 1997 – Juni 2002**
Abteilungsleiter Produktmanagement, Berater und Projektleiter





Wie kann ich Sie voranbringen?

Oliver Nachtrab

namasas GmbH
Lindenstraße 30
85669 Pastetten

+49 171 1955179

oliver.nachtrab@namasas.com

linkedin.com/in/olivernachtrab

www.olivernachtrab.de