

**Eckhart Hilgenstock
Struktur für’s digitale Geschäft**

Telefon: +49 4102 498 999 0
Mobil: +49 176 103 209 28

heh@hilgenstock-hamburg.de
www.hilgenstock-hamburg.de



Expertise

* Digitale Transformation inkl. KI leiten, Mitarbeiter zur Veränderung und zum Erfolg führen
* Verkauf effizienter gestalten, Auftragseingang steigern, Kundenerlebnis verbessern
* Komplexe Projekte erfolgreich gestalten. Prozesse und Business Rhythmus strukturieren
* Marketing, Sales, Digitalisierung, Turnaround, Krisenmanagement, Wachstum, Markteinführung, Business Development, internationale/inter-kulturelle Führung

Relevante Projekterfahrung

* Aufbau Services Sales in Europa und Steigerung des Auftragseingangs, KI, Head of Services Sales EMEA, Digitales Marketing, internationaler Software-Konzern
* Integration Sales & Marketing, Reorganisation, Stabilisieren, Wachstumsziel erreichen, Head of Sales & Marketing, Software Engineering & IT Consulting, Mittelstand
* Post Merger Integration Sales, Sales Direktor Northern Europe, Elektronikindustrie, italienisches, börsennotiertes Unternehmen
* Post-Implementation CRM/Nutzung fördern & sicherstellen, CRM Berater, Unternehmen für Innenausstattung und Aluminium Kompetenz, Mittelstand

Qualifikation

* Interim Executive (European Business School)
* Zertifizierter Business und systemischer Coach (dvct und V.I.E.L.)
* Managerial Effectiveness, Prof. Dr. Fredmund Malik
* Digital Disruption, University of Cambridge, Künstliche Intelligenz, Handelsblatt Management Campus
* Prozessmanagement für Großgruppen, managing across cultures

Was zeichnet mich aus?

* Mit Ihren Mitarbeiter\*innen sichere ich Ihren Geschäftserfolg
* Interim Manager des Jahres 2012 (AIMP)
* Top Interim Manager, Manager Magazin 2021
* Top Interim Manager Digital, Capital 2022
* Top Interim Manager Harvard Business Review 2023

Ausgewählte Publikationen

* Marketing- und Sales-Intelligenz, Maschinen- und Anlagenbau, DC Publishing, Print ISBN: 978-3-98674-020-7, E-Book ISBN 978-3-98674-021-4
* Business Transformation, Reihe von Interim Managern lernen, DC Publishing, Print ISBN: 978-3-98674-009-2, E-Book ISBN 978-3-98674-010-8
* Digitalisierung beginnt im Kopf – Mehr Unternehmergeist bei der digitalen Transformation, Süddeutsche Zeitung 13. September 2022
* Digitale Vermarktungsstrategien in einem nachhaltigkeitsbewussten B2B-Umfeld, Digitale Welt 17. Februar 2023