

Interim- & Fraktional-Executive | MedTech & Life Sciences | Transformation, Wachstum & Führung auf Zeit



KAI KÜNSTLER

Interim Executive | MedTech
& Life Sciences
Transformation, Wachstum,
Führung auf Zeit

Persönliche Angaben

- info@ccc-interim.com
- www.ccc-interim.com
- Mobiltelefon: +49-151-15766241
- <https://www.linkedin.com/in/kai-kuenstler-a2a0b018>
- Trilluper Weg 45a, 22397 Hamburg, Germany
- Nationalität: Deutsch
- Geb.-Datum: 01.06.1969

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher (C1)
- Spanisch: Mittelstufe (B1)

Kurzprofil

Erfahrener Executive mit über 20 Jahren Führungserfahrung in der Medizintechnik- und Life-Sciences-Branche. Ich unterstütze Unternehmen in Phasen der Transformation, Restrukturierung und Vakanz – mit nachweislicher Wirkung in Linienverantwortung (P&L bis 49 Mio. €), Turnaround-Situationen und strategischer Neuausrichtung. Meine Mandate umfassen u. a. Restrukturierungen, Post-Merger-Integration, Kommerzialisierung innovativer Technologien (z. B. robotische Chirurgie) sowie die Führung komplexer Organisationen (bis 320 FTE). Ich agiere auf C-Level und Bereichs-Ebene mit hoher Ergebnisorientierung, strukturiertem Führungsmodell und einem konsequent kundenorientierten Ansatz.

Top-Erfolge

- +80 % Umsatzwachstum in 12 Monaten durch Launch einer robotischen Plattform in einer neu aufgebauten DACH-Organisation
- Transformation im Einkauf mit 4 Mrd. € Volumen & 600+ Partnern. Zykluszeiten verkürzt, Kosten um 9 % gesenkt
- +12 % Umsatz über Ziel in einem gesättigten Marktumfeld innerhalb eines Jahres
- 90 % Teamwachstum in kurzer Zeit bei gleichzeitiger Nachfolgeplanung und Teamstabilität
- Index für Mitarbeiterengagement >80 % während disruptiver Restrukturierung.

Einsatzfelder & Schwerpunkte

- Überbrückung von Schlüsselvakanzen auf Bereichs- und C-Level
- Transformation, Change & Organisationsentwicklung
- Post-Merger-Integration, Carve-out & Neuausrichtung
- Kommerzieller Turnaround & Wachstumsprogramme
- P&L-Verantwortung bis 49 Mio. € / Teamverantwortung bis 320 FTE
- DACH-/EMEA-Erfahrung mit PE-, Konzern- & Mittelstandsfokus
- Operational Efficiency
- Digitalization, AI-Enabled Learning & Customer Centricity

Ergebnisse erzielen durch Führung, Klarheit und strukturierte Umsetzung – Engagement schaffen, wo es Wirkung entfaltet.

Selbstständige Tätigkeiten

CCC Interim Leadership

Interim Executive | MedTech & Life Sciences | Seit August 2025 bis heute

Mandatsbezogene Führung in Transformation, Restrukturierung, Reorganisation und Wachstumssituationen. Entwicklung und Anwendung eines strukturierten Führungsmodells (CONNECT – SHAPE – LEAD – DELIVER – LIVE VALUES). Einsatz bei Start-ups, Private-Equity-Unternehmen und Konzernen.

Customer Centricity Consultants (CCC)

Managing Partner a. i. | Seit Juli 2024 bis heute

Konzeption und Umsetzung von KI-gestützten Lern- und Transformationsplattformen für Kunden aus MedTech, Biotech und Pharma. Vollverantwortung für Projekte, Kundenbeziehungen und Geschäftsentwicklung.

Customer Centricity Consultants (CCC)

Gründer | 11/2014 – 02/2015

Entwicklung des ursprünglichen CCC-Consulting-Frameworks für MedTech-Kunden. Durchführung von CX-Reifegradanalysen und Wertschöpfungs-Roadmaps. Erstellung von Playbooks zur Verbesserung von Post-Market-Service & Engagement.

Positionen in Festanstellung

General Manager DACH | CMR Surgical

10/2022 – 06/2024 | Robotik / MedTech-Start-up | Team: 20 | P&L-Verantwortung Markteintritt und Organisationsaufbau in DACH, +80 % Umsatz in 12 Monaten.

General Manager Strategischer & Internationaler Einkauf | Sana Kliniken AG

06/2021 – 09/2022 | Klinikkonzern | Einkaufsvolumen: 4 Mrd. € | Team: 42
Transformation des strategischen Einkaufs, –9 % Kosten, +15 % Performance.

Executive Consultant | Smiths Medical

10/2020 – 05/2021 | Transformation & Customer Centricity (EMEA)
Beratung zu Segmentierung, Vertriebseffektivität und Wachstumsstrategien.

Managing Director DACH | Smiths Medical

03/2015 – 09/2020 | MedTech | Team: 320 | P&L: 49 Mio. €
Kommerzielle Gesamtverantwortung DACH, Restrukturierung, Key Account Growth.

Business Unit Director DACH | Mentor (Johnson & Johnson)

08/2013 – 10/2014 | Ästhetische Chirurgie | P&L: 31 Mio. €
Wachstum, Effizienzsteigerung und PMI (inkl. ERP-Migration auf regionaler Ebene).

Senior Commercial Account Manager | Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

01/2013 – 07/2013 | MedTech | Strategische Accounts 67 Mio. € | Portfolios bis 23 Mio. €
Strategische Account-Führung; Wachstum, Kundenbindung und Vertragswerte gesteigert.

Director CRM – Deutschland | Johnson & Johnson (Medical Devices & Diagnostics)

09/2008 – 12/2012 | MedTech | Team: 17

Aufbau und Leitung eines bereichsübergreifenden CRM-Teams; Kundenzentrierung, Segmentierung, Analytics etabliert und Market Access optimiert.

National Sales Director – Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

01/2006 – 08/2008 | MedTech | P&L 155 Mio. € | Team: 53

Leitung der nationalen Vertriebsorganisation; Umsatzwachstum und Stärkung strategischer Accounts.

Director Marketing & Sales Support – Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

04/2004 – 12/2005 | MedTech | P&L 155 Mio. € | Team: 13

Leitung Marketing & Kommunikation; Einführung Vicryl Plus, Kostensenkung und Effizienzsteigerung.

European Marketing Director & Business Manager | Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

09/2002 – 03/2004 | MedTech | P&L 365 Mio. € | Regional EMEA

Verantwortung für EMEA Go-to-Market-Strategien und Portfolio; Profitabilität und Konsistenz verbessert.

Marketing-Manager – ETHICON | Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

07/1997 – 08/2002 | MedTech | Deutschland

Verantwortung für Marketingstrategie und -umsetzung; erfolgreiche Positionierung von Produkten im chirurgischen Markt.

Key Account Manager Oralchirurgie – Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

05/1995 – 06/1997 | MedTech | Deutschland | Klinik- und Nicht-Klinikgeschäft

Aufbau und Betreuung von Key Accounts in der Oralchirurgie; Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen.

Außendienstmitarbeiter Krankenhaus-Geschäft – Ethicon GmbH & Co. KG (Johnson & Johnson)

09/1992 – 04/1995 | MedTech | Deutschland | Klinikgeschäft

Vertrieb chirurgischer Produkte im Krankenhausbereich; Umsatzsteigerung und Etablierung langfristiger Kundenbindungen.

Ausbildung & Qualifikation

- B.Sc. Betriebswirtschaft, Akademie für Wirtschaft, Hamburg (1989 – 1992)
- Geprüfter Industriekaufmann, Hamburg (1989 – 1991)
- Umfangreiche Executive-Weiterbildungen u. a. in Leadership, Finance, Compliance, Go-to-Market und Change

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher (C1)
- Spanisch: Gute Mittelstufe (B1)

Sonstiges

- Referenzen & Mandatsnachweise auf Anfrage verfügbar
