

AUSGEWÄHLTE PROJEKTERFAHRUNGEN

	Projektname	Unternehmen	Anforderung	Aufgabe	Erfolg – Ergebnis
	Interim Manager Sales & Business Develoepem Interim Manager Neue Vertriebsausrichtung im asiatischen Markt (Internationalisierungsproject) <small>Interim Manager, Berater</small> 02-2024 bis 04-2024 3 MONTHS (1st MONTH 3days/week, then 5 days/week)	Deutsches Unternehmen, 250 MA Papier & Zellstoff Industrie Vertrieb International in Asien	<ul style="list-style-type: none"> Fehlende Kapazität / Expertise Dynamik im asiatischen Markt und asiatischer Wettbewerb wächst kontinuierlich Global Sales Director hat kurzfristig das Unternehmen verlassen 	<ul style="list-style-type: none"> Marktanalyse mehrerer asiatischer Märkte Entscheidungsvorlage für den Markteintritt, einschließlich Standortempfehlung Kostenschätzung und -validierung Ausblick, Konzeption zur Umsetzung 	<ul style="list-style-type: none"> Markteintrittsstrategie wurde gefunden und beschlossen Das Top-Management hat beschlossen, mit internen Ressourcen fortzufahren – mit einem neuen Festangestellten 2 neue große chinesische Kunden gewonnen CRM-Tool (Excel) für das Vertriebsteam erstellt und implementiert
	Interim Manager Sales Management Interim Manager und Berater für die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation sowie Neukundengewinnung <small>Interim Manager, Berater und Coach</small> 10-2023 bis 01-2024 4 MONTHS (3days/week)	Deutsches Unternehmen, 450 MA Spezial-Fahrzeugbau Vertriebsleitung, KAM, Re-Alignment Sales	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsteam nicht optimal ausgerichtet Vertriebsleiter und Vertriebsteam nicht auf den Rückgang des Marktvolumens vorbereitet Impulse für die Neuausrichtung bei einem rückläufigen Marktumfeld fehlten 	<ul style="list-style-type: none"> Strukturierung des bestehenden Vertriebs Teambildung, Kommunikation und Koordination sowie Berichterstattung Strukturierung des Vertriebs-/Händlernetzwerks in Osteuro Der Vertrieb sollte modern und effizient aufgestellt sein. 	<ul style="list-style-type: none"> Masterplan für die Akquisition erstellt Team neu organisiert und motiviert Neue KPIs in Sales Force implementiert Position des Vertriebsleiters neu ausgerichtet
	Interim Manager Vertriebsorganisation Interim Manager und Berater für die Neuausrichtung einer Vertriebsorganisation, Nextlevel für Mitarbeiter <small>Interim Manager, Berater und Coach</small> 08-2023 bis 03-2024 8 MONTHS (3days/week)	Deutsches Unternehmen, 100 MA Papierindustrie Vertriebsleitung, Innendienst, Order Management	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsleiter nicht strategisch ausgerichtet Fehlendes Problembewusstsein für Führung und mangelnde Vertriebsperformance Auftragbestand kritisch 	<ul style="list-style-type: none"> Leiter und Team auf den nächsten Level bringen Maßnahmen zur Auftragsteigerung ergreifen Coaching / Kommunikation / Umgang verbessern Prozesse / Strukturen einführen, sowie KPIs 	<ul style="list-style-type: none"> VL / Vertriebsteam arbeiten nach neuen Strukturen und Prozessen 62 Kunden pro-aktiv betreut, 7 Neukunden gewonnen VL in Management Methoden und Persönlichkeit gestärkt Auftrageingang-Kontrolle (KPI) erfolgreich eingeführt
	Interim Global Key Account Manager Vakanz-Überbrückung für mehrere Key Accounts – insbesondere für STELLANTIS (FCA und PSA) weltweit <small>Interim Manager</small> 06-2022 bis 01-2023 7 MONATE	Deutsches Unternehmen, 700 MA Automotive Tier – 1 Supplier Vertrieb, KAM	<ul style="list-style-type: none"> Stelleninhaber KAM langfristig ausgefallen Hoher Workload im KA, Kundenprojekte, Engpass rein operativ, Hands-on, Kommunikation hoch 	<ul style="list-style-type: none"> Funktion schnellstens ausfüllen RFQs, Zahlungen, Order Processing Projektmanagement-Aufgaben Reibungslose int./ ext. Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> Schnelle Reaktionen, schnelle Projektfortschritte Div. Preis- und Vertragsverhandlungen erfolgreich abgeschlossen Mit Global KA STELLANTIS ein A-Projekt verhandelt (USA, China, FRA) Sparringspartner für Geschäftsbereichsleiter
	Interim Leitung Key Account Management Implementierung KAM Konzept, Entwicklung Vertriebsorganisation, Umsetzung Sales-Strategie <small>Interim Manager und Berater</small> 10-2021 bis 06-2022 8 MONATE	Deutsches Unternehmen, 2.500 MA, PersV: 23 KAMs direkt, 42 indirekt Home Care – Dienstleistung am Patienten Vertrieb, KAM, Business Development	<ul style="list-style-type: none"> Fehlendes Konzept Key Account Management Akquise-Tätigkeiten unzureichend, ohne Struktur Führung verteilter Teams, da führungslos 	<ul style="list-style-type: none"> Interimistische Leitung, Organisation- und Strategieentwicklung Aufbau und Umsetzung KAM Konzept sys. Akquise nach Kundengruppen / Geschäftschancen 	<ul style="list-style-type: none"> KAM in der Organisation verankert und neu ausgerichtet Erfolgreiche Nachbesetzungen (Set-up + Transmission) Team wieder stabilisiert und neu ausgerichtet KA-Plan+Akquise-Plan vorgegeben, Strukturen/Prozesse geschaffen KAM-Strategie, KPI und Reporting aufgestellt
	Interim Leitung Inside Sales and Sales Support Vakanz-Überbrückung und Vertriebsprozessoptimierung Inside Sales and Sales <small>Interim Manager</small> 07-2021 bis 09-2021 2 MONATE	Amerikanisch-deutsches Unternehmen 8.000 MA / 3.000 MA Europa PersV: 5 MA direkt Automotive – Tier 1 (in Deutschland) Vertrieb, KAM, Finanzen + Controlling	<ul style="list-style-type: none"> Fehlen von Führungspositionen (VP + VID-Ltg.) Hoher Workload keine Übergabe, fehlendes Knowledge der MA 	<ul style="list-style-type: none"> Führung des Teams Übernahme Tagesgeschäft Reduzierung Workload 	<ul style="list-style-type: none"> Optimierungen Vertriebsprozesse (USA – GER, IATF / SOX) Schnelle Einstieg ins Tagesgeschäft (Reporting, Schnittstellen) Für Team wieder Perspektiven geschaffen Initiierung und Lead: Projekt „New Pricing and Planning Process“
	Interim Leitung Auftragsmanagement Krisenmanagement im kunden- und prozessorientierten Auftragsmanagement <small>Interim Manager</small> 02-2021 bis 06-2021 4 MONATE	Deutsches Unternehmen 8.000 MA / 500 MA im Werk PersV: 13 MA direkt Automotive – Tier 2 (in Deutschland) Vertrieb, Auftragsmanagement, SCM	<ul style="list-style-type: none"> Hoher Auftragsbestand / zunehmender Backlog Coaching/Mentoring Nachwuchsführungskraft Kunden-Deeskalationen 	<ul style="list-style-type: none"> Gegenmaßnahmen implementieren Führungskraftentwicklung Team wieder aufbauen + neu aufstellen Krisenmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> Reduzierung Eskalationen Aufbau neuer Strukturen und Verantwortlichkeiten Prozessoptimierungen nach IATF 16949
	Berater Vertriebsmanagement International Consulting in Business Development + strategischem Vertrieb <small>Berater</small> 05-2020 bis 03-2021 10 Monate	Japanische, deutsche Unternehmen 100-300 MA EMS, Leiterplattenhersteller, Autohandel Audio-Video-Segment, Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> Marktberatung und Business-Development Keine Ressourcen für Aufbau eines Vertriebs Kundenakquise und Marktzugang 	<ul style="list-style-type: none"> Business Development Potenzialermittlung für Produkt Business Matching generieren 	<ul style="list-style-type: none"> Leads (MQL) für Hersteller im Audio-Video-Segment Market Research (EMS-Anbieter) für japanisches SME Vertriebskonzept Dienstleister (R&D, Automotive)
	Experte Marktanalyse und Geschäftsentwicklung Aufbau neuer Geschäfts-/Vertriebsansatz für bestehendes Geschäftsfeld <small>Berater</small> 11-2020 bis 12-2020 2 MONATE	Amerikanisches Unternehmen 4.500 MA Automotive – Tier 1 (in Deutschland) Vertrieb, Business Development, Marktanalyse	<ul style="list-style-type: none"> Akquisition im Geschäftsfeld Nebensache Fehlende Marktkenntnis Substanziale Bewertung bisher nicht möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Markt, Kunden, Produkte beschreiben Erstellung GF Entscheidungsvorlage Potential-Ermittlung 	<ul style="list-style-type: none"> Detaillierter Marktreport Umsatzpotential passgenau für Auftraggeber ermittelt Festlegung von Phase 2-4

AUSGEWÄHLTE PROJEKTERFAHRUNGEN

	Projektname	Unternehmen	Anforderung	Aufgabe	Erfolg – Ergebnis
	Interim Sales Manager und Geschäftsentwicklung Aufbau eines Vertriebs und Einrichtung eines Key Accounts Interim Manager 01-2019 bis 06-2019 6 MONATE	Deutsches Unternehmen 10 MA IT – Softwareentwicklung und Projekte WEB, APP, Frontend, Backend, Datenbanken	<ul style="list-style-type: none"> Fehlende Vertriebsorganisation Keine Ressourcen für Aufbau eines Vertriebs Wachstum als klares Unternehmensziel 	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung einer Vertriebsstrategie Aufbau Key Account Management Erstellung eines Marketingkonzeptes 	<ul style="list-style-type: none"> Webseite zeigt das "neue" Unternehmen Target Calling sowie Authentic & Added Value Selling 50 pot. Kunden, 3 Zielgruppen, 5 Branchen festgelegt
	Berater Vertrieb und Business Development Consulting für Japanische SMEs beim Einstieg in den europäischen Markt Berater 05-2018 bis 03-2022 48 MONATE	Japanisches Unternehmen 1.500 MA Dienstleister in Deutschland Beratung für KMUs, Maschinenbau, Tier-X	<ul style="list-style-type: none"> KMUs benötigen Marktzugang in Europa Kulturelle Besonderheiten Umsetzung Internationalisierungsstrategie 	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsunterstützung bei Anfragen Markt- und Produktanalysen Durchführung von Business Matching 	<ul style="list-style-type: none"> 7 Projekte gestartet, in 5 verschiedenen Branchen Aufbau europäisches Geschäft für 22 japanische SMEs Business Matching mit 3 OEMs für japanische SMEs
	Experte Business Development/Strategic Consulting Vertriebsstrategie für Teile für Leistungselektronik und Medizingeräte Interim Manager und Berater 01-2018 bis 03-2019 15 MONATE	Japanisches Unternehmen 120 MA 25 Mio. € Metallverarbeitung, Metallurgie Leistungselektronik, Medical Devices	<ul style="list-style-type: none"> Inlandsmarkt stagniert, geringes Wachstum Kein Budget für eigenen Standort in Europa Marktzugang und Ressourcen fehlen 	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsstrategie definieren Aufbau einer Vertriebsorganisation Aufbau europäisches Geschäft 	<ul style="list-style-type: none"> Rep-Office und Infrastruktur aufgebaut, in 6 Monaten Marktdurchbruch mit eigenem Messekonzept erzielt 4 Aufträge und 2 Projektnominierungen im 1. Jahr
	Interim Coach Key Account Manager Coaching einer Nachwuchsführungskraft im Vertrieb Interim Coaching 01-2018 bis 03-2018 3 MONATE	Deutsches Unternehmen 6.000 MA Systemkomponenten Metall, Textilie, Schäume	<ul style="list-style-type: none"> KAM fällt krankheitsbedingt länger aus Projekte und Kundenfreigaben gefährdet Interkulturelle Kompetenz nicht vorhanden 	<ul style="list-style-type: none"> Mitarbeiter als KAM entwickeln (kurzf.) Vertriebscoaching, Motivation Interkulturelles Training als Crash Kurs 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Unterbrechungen in Kundenprojekten Positionierung des KAM bei Kunden erfolgreich KAM- / Personalverantwortung termingerecht erfolgt
	Interim Key Account Manager / Customer Service Vertriebs- und Projektmanagement: Verlagerung Produktion ins Ausland Interim Manager 01-2017 bis 12-2017 12 MONATE	Deutsches Unternehmen 6.000 MA Systemkomponenten Metall, Textilie, Schäume	<ul style="list-style-type: none"> Am Standort fehlt es an Produktionsfläche CEO-Entscheidung: Montage wird verlagert Teil-Projektleiter Vertrieb und KAM fehlt 	<ul style="list-style-type: none"> Sicherstellung Kundenfreigaben und Lieferungen, weltweit Anpassung und Optimierung der Supply Chain Prozesse 	<ul style="list-style-type: none"> Lieferfähigkeit während Verlagerungsphase: 100% Prozessfreigaben (IATF 16949) vom Kunden: 100% Ergebnissteigerung, trotz höherem Logistikaufwand
	Berater Sales und Marketing Research und Kommunikationskonzept: Prüfständen für QS Automotive Berater 06-2018 bis 10-2018 4 MONATE	Japanisches Unternehmen 5.800 MA 2.200 Mio. € Maschinenbau für Elektronik, Halbleiter, Displays, Speicher	<ul style="list-style-type: none"> Kein Zugang zum europäischen Markt nutzbar Markteintritt Europa als Strategie definiert Vertrieb für neues Produkt in Europa aufbauen 	<ul style="list-style-type: none"> Markteintrittsstrategie umsetzen Markterschließung mit Tier-1 Bedarfsmittlung und Potentiale 	<ul style="list-style-type: none"> 2 Projektnominierungen mit 2 Global Tier-1 erfolgten Kommunikationskonzept freigegeben Anpassung Markteintritts wg. kultureller Besonderheiten
	Interim Business Development Director Europe Markteintrittsstrategie für Systemkomponenten eines US-Marktführers Interim Manager 06-2016 bis 10-2016 4 MONATE	Amerikanisches Unternehmen 220 MA ; 150 Mio. € Exterieur, Systemkomponenten Mechatronische Systeme, Metall, Kunststoff	<ul style="list-style-type: none"> BD-Direktor Europa ist nicht besetzbar Kein direkter Zugang zum Markt und Kunden Fehlende Marktkenntnisse 	<ul style="list-style-type: none"> Eintrittsstrategie ist zu entwickeln Business Case aufstellen Projekte generieren 	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsaufbau: 2 OEM, 4 ÖPNVs, 1 Service Partner Freigabe Aktionsplan und Kommunikationskonzept Freigabe Business Case für Produkteinführung
	Leitung Geschäftsbereich Kleinserie /Handelsgeschäft Business Development International, Gesamtverantwortung KAM und Geschäftsbereich Vertriebsleitung (stellv. GL) 06-2009 bis 03-2016 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: 14 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textilie, Schäume	<ul style="list-style-type: none"> Internationalisierung schreitet nicht voran Marktanteil im Off-Road-Segment zu gering Vertriebsprozesse nicht effizient genug 	<ul style="list-style-type: none"> Ausbau Märkte Europa und Asien Rückgewinnung Marktanteile Umsetzung Wachstumsstrategie 	<ul style="list-style-type: none"> Umsatzsteigerung um 100% in 3 Jahren im jap. Markt Marktführerschaft (40% auf 65%) im Busmarkt Reorganisation von Projekt- zu Produktmanagement
	Leitung Vertrieb Auftragsmanagement Change Management, Restrukturierung, Prozessoptimierung Leitung Auftragsmanagement 06-2003 bis 09-2012 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: ~20 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textilie, Schäume	<ul style="list-style-type: none"> Lieferprozesse nicht effizient (hoher Backlog) Hohe Logistikkosten, kein Informationsfluss Kundenzufriedenheit stark gesunken 	<ul style="list-style-type: none"> Reorganisation Vertriebsinnendienst Integration in Supply Chain (Change) Kundenzufriedenheit herstellen und Logistikkosten senken 	<ul style="list-style-type: none"> Sonderfrachtkosten in 8 Monaten um >50% reduziert Restrukturierung 3 OEs zum 1 Auftragsmanagement Produktbereinigung + Variantenreduzierung um ca. 80%
	Leitung Business Development International Business Development: Marktposition Europa – Indien – China – Japan Leitung Business Development 05-2005 bis 03-2016 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: 3 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textilie, Schäume	<ul style="list-style-type: none"> RFQ eines großen OEMs aus Indien RFQ von 2 OEMs aus Japan, gleichzeitig Absatzrückgang im chinesischen Markt 	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsstrategie für Asien Reorganisation im Vertriebsbereich Definieren neuer Prozesse + Standards (RFQ, TRs, Vertragsprüfung, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Indien: Mandatierung Lieferant 100%, JV gegründet Japan: Zuwachs des Marktanteiles um +5% China: Steuerung des Vertriebs (Global-Local-Strategy)