

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Manager

Commercial Leadership,
von der Strategie bis zur Realisierung



Meine Expertise: **Kommerzielle Performance und Effizienz**

- ✓ Konzeption und Implementierung der Strategien entlang des gesamten Sales-Cycles und über alle Kanäle
- ✓ Maximierung der organisatorischen Effizienz (Kompetenzen, Prozesse, Tools und Governance)
- ✓ Ergebnisorientierte Steuerung strategischer Initiativen und kommerzieller Transformationsprozesse

Ich bin **Interim Manager**, spezialisiert auf **Sales Leadership** und **kommerzielle Exzellenz** über diverse **B2B-Manufacturing-Segmente** hinweg.

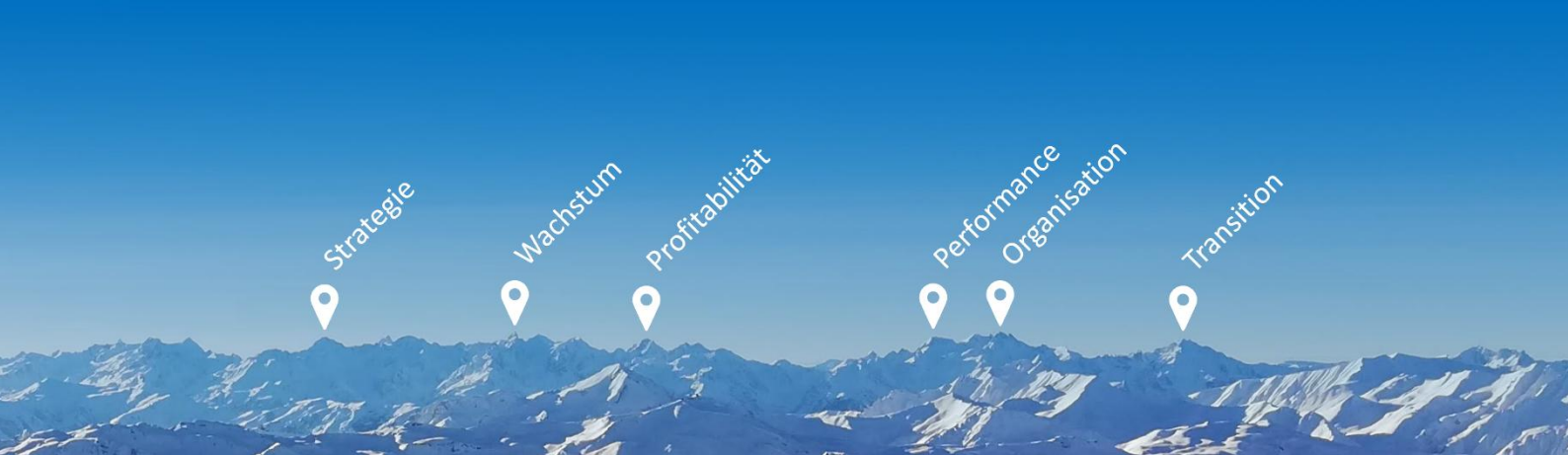
In Rollen als **Interim CSO, Head of Sales / Business Development** oder **Strategic Programm Lead** löse ich **kommerzielle Herausforderungen** und realisiere **Wachstums- sowie Transformationsziele**. Dazu gehört auch die **Bewältigung kritischer Kundensituationen**, bei Bedarf durch direkte Intervention. Mein Ansatz ist stets **pragmatisch und ergebnisorientiert**.

Ich unterstütze **mittelständische Unternehmen** und **internationale Konzerne in Schlüsselphasen - Transformation, Restrukturierung, Wachstum oder M&A-Transaktion und Post-Merger-Integration** - und stelle sicher, dass strategische Ausrichtung, operative Umsetzung und Wertschöpfung eng miteinander verzahnt sind.

Mit hoher Mobilität agiere ich direkt **im Kern der Organisationen**. Ich arbeite eng mit den Teams vor Ort zusammen, um **Ergebnisse zu festigen, Veränderungen nachhaltig zu verankern** und einen effektiven **Wissenstransfer zu gewährleisten**.

Meine Dienstleistungen: **Sales Leadership und interdisziplinäres Intrapreneurship**

Strategie	Wachstum	Profitabilität
▪ Bewertung von Marktdynamiken ▪ Identifikation der Erfolgsfaktoren ▪ Entwicklung kommerzieller Strategien und Roadmaps	▪ Optimierung des Kerngeschäfts ▪ Umsetzung, Perfektionierung und Beschleunigung der Strategien ▪ Aktivierung der Vertriebskanäle	▪ Absicherung der Verhandlungen ▪ Strukturierung des Pricing und Stärkung der Profitabilitätskultur ▪ Commercial Claim Management
Performance	Organisation	Transition
▪ Stärkung der Ressourcen, Prozesse und Instrumente ▪ Überwindung Kritischer Situationen mit Kunden	▪ Optimierung von Organisationen, Rollen und Verantwortlichkeiten ▪ Strukturierung und Steuerung der KPIs und Anreizsysteme	▪ Steuerung der M&A Workstreams ▪ Verhandlung der Vereinbarungen ▪ Planung und Umsetzung der Post-Merger-Integration



Eckpunkte meiner Erfahrung:

- **30 Jahre internationale B2B-Vertriebserfahrung:** davon 15 Jahre in Top-Management-Positionen innerhalb globaler Industriekonzerne und 7 Jahre erfolgreich im Interim Management tätig.
- **7 erfolgreiche Interim-Mandate:** mit klarem Fokus auf Wachstum, Restrukturierung, kommerzielle Transformation und M&A-Transitionsmanagement.
- Steuerung von **Jahresumsätzen zwischen 30 und 900 Mio. EUR** sowie Führung **internationaler Vertriebsteams mit bis zu 90 Mitarbeitern** (Europa, Asien, Nord- und Südamerika).
- **Leitung multikultureller und interdisziplinärer Teams** mit messbarem Beitrag zur kollektiven Leistung und den Geschäftsergebnissen.
- Tiefgreifendes Business-Development-Know-how in den Sektoren **Automobil, Nutzfahrzeuge und Haushaltsgeräte** in der Zusammenarbeit mit OEMs, Tier-1-Zulieferern und Komponentenherstellern über direkte sowie indirekte Vertriebskanäle.

Auswahl abgeschlossener Interim Management Projekte:

DIEHL Controls Wangen 10.2025 bis 05.2026 Kommerzielle Transformation Vertriebsumstrukturierung, Verbesserung der Vertriebsprozesse, Steuerung der Preisverhandlungen	KAYSER AUTOMOTIVE SYSTEMS Einbeck 04.2025 bis 05.2025 Vertriebsperformance-Analyse 360°-Analyse, Ermittlung von Ansatzpunkten zur Verbesserung der Akquise und der Vertriebsleistung	DIEHL Controls Wangen 09.2023 bis 02.2025 Kommerzielle Transformation Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen, Einführung neuer Business-Development-Initiativen
Werther 02.2022 bis 08.2023 Business Development Ausarbeitung und Umsetzung einer neuen Strategie, Verbesserung der Vertriebspraktiken und -prozessen	GÜDEL Langenthal 06.2021 bis 01.2022 Interimistische Vertriebsführung Managementübergang, Umsetzung von Bottom-up-Strategien, Festlegung der indirekten Vertriebskanalstrategie	• APTIV • Wuppertal 06.2020 bis 05.2021 Kommerzielle Transformation Verbesserung der Vertriebsprozesse und der Zusammenarbeit mit Händlern, Steuerung der Preisverhandlungen

Laufbahn bis zum Einstieg ins Interim Management:

Radolfzell 01.2016 bis 11.2018 Bereichsleiter Vertrieb & Produkte	KOSTAL Lüdenscheid 09.2011 bis 12.2015 Bereichsleiter Vertrieb & Marketing	KOSTAL Guyancourt 02.2008 bis 08.2011 Niederlassungsleiter
KOSTAL Sentmenat 01.2006 bis 01.2008 Bereichsleiter Vertrieb & Entwicklung	KOSTAL Lüdenscheid 05.2001 bis 12.2005 Key Account Manager	STRATEGY & ACTION INTERNATIONAL Saarbrücken 02.1996 bis 04.2000 Berater & Projektleiter