



Sebastian Noack

Executive MBA

Staatl. gepr. Hotelbetriebswirt

- ▶ **Wachstumsexperte** mit klarer Umsetzungskraft
- ▶ 20+ Jahre Erfahrung mit skalierbaren, **KPI-gesteuerten Vertriebssystemen** auch bei komplexen Produkten & Lösungen
- ▶ **Turnaround-Erfahrung**, auch in operativer Geschäftsführung
- ▶ Nachhaltiger **Change Manager** mit messbarer Wirkung
- ▶ **Internationale Führungserfahrung**, matrixsicher
- ▶ Partner F&P seit 2025

closing your business gaps

Berufliche Stationen

- ▶ **Geschäftsführer** Proline Systems GmbH (technische Gebäudeausstattung, Innenausbau, Terrassensysteme)
- ▶ **Head of Global Projects Business** Bette GmbH (SHK)
- ▶ **Head of Global Projects Business** TECE GmbH (technische Gebäudeausstattung, Vorfertigung)
- ▶ **Business Development Manager**, atmosphere media GmbH (Digitale Entertainment Lösungen)
- ▶ **Director Sales & Distribution** Central Europe Otrum GmbH (Content & Software, Systemintegration, Netzwerktechnik)
- ▶ **Verkaufs- & Marketing Leiter**, u.a. Bei ArabellaSheraton (heute Marriott Hotels), Steigenberger Hotels, Swissotel (heute Accor Hotels)

Kernkompetenz

- ▶ **Unternehmens- & Kommunikationsstrategie:** Entwicklung klarer Zielbilder, Roadmaps und marktwirksamer Positionierungen für bessere Entscheidungen.
- ▶ **Business Development / Vertrieb:** Aufbau skalierbarer Vertriebssysteme mit KPIs, Key Account, Pipeline-Logik und CRM-Steuerung.
- ▶ **Prozessoptimierung & Digitalisierung:** End-to-End-Optimierung, Digitalisierung und Restrukturierung mit messbarem Ergebnisfokus.
- ▶ **Change-Management:** Operative Umsetzung von Veränderung durch klare Verantwortung, Kommunikation, Training und KPI-Tracking.
- ▶ Geschäftssprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)

Branchen

- **Hospitality & Dienstleistung,**
- **HealthCare.**
- **Produzierendes Gewerbe** für Gebäudeausstattung & Bauzulieferung.
- **Handel**, insbesondere Im- & Export.
- Über 10 Jahre Erfahrung in mittelständ. **Familienunternehmen.**
- Über 15 Jahre Konzernenerfahrung.

Referenzprojekte

- ▶ Einführung einer umfassenden CRM-Lösung in einer internationalen Matrix-Struktur mit > 50 Usern in > 10 Ländern.
- ▶ Restrukturierung der süd-ostasiatischen Verkaufsorganisation einschließlich Distributoren für einen deutschen Markenhersteller im SHK-Bereich
- ▶ Aufbau Key Accounting & Projektvertriebes für SHK-Nischenhersteller, Zielmarkt Hospitality.
- ▶ Sanierungsbegleitung – Speditions- & Taxigewerbe (50 Mitarbeiter, 1,5 Mio. Umsatz).
- ▶ Erfolgreicher Turnaround eines mittelständisches Markenunternehmen der Bauzulieferindustrie (49 Mitarbeiter, 15 Mio. Umsatz).
- ▶ Strategieberatung: Reorganisation zur Ermöglichung der Standorterweiterung (derzeit 3 Standorte, ca. 70 Mitarbeiter, Ambulanter Reha-Betreiber.
- ▶ Dozent für Managing Processes & Operations, International Marketing, Talent Management, Accounting.