

Curriculum Vitae Andreas Lampe

PERSÖNLICHE DATEN:

Name: Andreas Lampe
Geburtsdatum: 13. April 1962, Bremen
Staatsangehörigkeit: Deutsch
Familienstatus: Verheiratet, eine Tochter
Kontakt: Am Stockborn 8
67722 Winnweiler
Telefon Mobil: 01577-3133237
Mail: a.lampe@lighthouse-interim.de
Website: www.lighthouse-interim.de



Ausbildung: Dipl. Ingenieur Maschinenbau , Schwerpunkt Luft- und Raumfahrttechnik, Universität der Bundeswehr München
Dipl. Wirtschaftsingenieur, Fernstudium AKAD
Business Transformation Manager (Zertifiziert RWTH Aachen)



TOP Interim Manager in der
Bundesvereinigung Mittelstand In Deutschland

Sprachen: Deutsch, Muttersprache
Englisch, verhandlungssicher
Französisch, gute ausbaufähige Grundkenntnisse

KURZPROFIL:

- ✓ Authentische, glaubwürdige Führungspersönlichkeit mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung in leitenden Vertriebs- und Projektmanagement Funktionen.
- ✓ Umfangreiche Branchenkenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Automotive, produzierende Industrie (Metall, Kunststoff, technische Textilien) incl. Handel, Maschinen- und Anlagenbau sowie der Luft- und Raumfahrt.
- ✓ Verantwortlich für Umsätze bis 270 Mio. Euro p.a. incl. P&L, erfahren in der Führung und Motivation von Mitarbeitern.
- ✓ Handlungskompetenz, bestehend aus Methodenkompetenz und Fachwissen im Bereich ganzheitlicher Vertrieb, Business Development, Business Transformation und Projektmanagement sowie in der Analyse und Durchführung von Restrukturierungs- und Optimierungsprozessen.

Curriculum Vitae Andreas Lampe

- ✓ Hohe Belastbarkeit, Anpassungsfähigkeit und Selbstorganisation als weitere Voraussetzung, um an verschiedenen Orten und permanent unter Zeitdruck arbeiten zu können.
- ✓ Arbeitspersönlichkeit: Ganzheitliches Denken, Führungsfähigkeit, Kundenorientierung.
- ✓ Überzeugungskraft und Vertrauenswürdigkeit ist mein Schlüssel zum Erfolg, gefolgt von analytischem Denken und pragmatischem Handeln.

KERNKOMPETENZ (Stichpunkte):

Chief Sales Officer, CSO, Vertriebsleitung, Leiter Business Unit, digital Leadership, Business Development, Business Transformation, Vertriebsneuausrichtung, Digitalisierung, Agiles Prozessmanagement, Change Management, Künstliche Intelligenz, KI, ChatGPT, Deep learning, Strategie, Turnaround, Personalverantwortung, Ganzheitliche Führung, Key Account Management, OEM, 1. Tier, 2. Tier, Reorganisation, Restrukturierung, Marktanalyse, Kundenorientierung, Wettbewerbsanalyse, Vertriebsstrategie, Optimierung, Vakanz Überbrückung, Potenziale, Ressourcenengpass, Geschäftsfelder, Wachstum, Neuprodukte, Aufbau, Umsatz, Forecast, Coaching, Projektmanagement, Programmmanagement, Automotive, Interieur, Maschinenbau, Industrie, Anlagenbau, Luftfahrt, Dienstleistung, Beratung, international, Auslandserfahrung USA, Auslandserfahrung Europa (UK, Frankreich, Italien), Auslandserfahrung Brasilien, Mittelstand, Zulieferer, Post Merger Integration, Gutachten, Merger & Acquisition Management

BERUFLICHER WERDEGANG:

Seit 2024	TOP Interim Manager in der Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland
Seit 2021	Spezialist im Partnerverbund WTS Management KG – ganzheitliche Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Unterstützung KMU
Seit 2015	Kooperationspartner der SEVIX Group - Business Transformation Management
Seit 2013	Freiberuflicher Interim Manager für Unternehmensführung, ganzheitlichen Vertrieb, Business Development und Business Transformationsmanagement
2012 – 2011	GRAMMER AG, Amberg / Langenfeld Director Sales & Projects
2011 – 2010	Advanced Design Services ADS GmbH, München Vertriebsleitung
2010 – 1997	KEIPER GmbH & Co KG, Kaiserslautern Sales Manager / Key Account Manager
1997 – 1994	Acco Platen GmbH, Weilmünster Projekt Ingenieur
1994 - 1981	Deutsche Bundeswehr

Hauptmann und Batteriechef

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE INTERIM MANAGER:

Seit 2013

Analyse, Beratung als auch Restrukturierung, Neuausrichtung und Optimierung, einschließlich der operativen Umsetzung, zu allen Themen rund um die Bereiche internationaler ganzheitlicher Vertrieb & Unternehmensführung, in allen Vertriebsmodellen und Unternehmensstrukturen, Business Development und Business Transformationsmanagement, auch unter Verwendung geeigneter KI Tools.

Befristeter Einsatz

- Als CSO, Vertriebsleiter, Geschäftsführer Vertrieb, Transformation Manager, Business Development Manager, Krisen- oder Projektmanager,
- zur Überbrückung von Vakanzen oder
- zum Ausgleich von Ressourcenengpässen und zum Ausgleich von fehlendem Know-how

Schwerpunkte ganzheitlicher Vertrieb, Business Development und Business Transformationsmanagement

u.a.:

- Change Management incl. Prozessoptimierung, Restrukturierung, Neuausrichtung und Generierung von Optimierungspotenzialen,
- Agiles Prozessmanagement
- Digital Leadership & Digitalisierung Vertrieb
- Turnaround Management,
- Business Development - Erschließung neuer Geschäftsfelder und Zielgruppen auch mit Einsatz von KI, einschließlich der Implementierung von Neuprodukten,
- Transformationsmanagement zur ganzheitlichen Neuausrichtung von Unternehmen
- Entwicklung und Synchronisation von Vertriebs- und Produktstrategie sowie deren Umsetzung,
- Vertriebsprozessoptimierung und Abgleich der Auf- und Ablauforganisation Gesamtvertrieb auch unter Verwendung von KI Tools,
- Markt- und Wettbewerbsanalysen und deren Umsetzung,
- Realisierung von Wachstums- und Aufbaustrategien,
- Entwicklung und Anpassung von Unternehmens- und Kundenstrategie,
- Befristete Übernahme / Unterstützung der Vertriebsleitung (CSO, VP oder GF Vertrieb),
- Marktorientierte Umsatz- und Forecast Planung,
- Post Merger Integration / Merger & Acquisition Management Sales
- Auf- und Ausbau Kundenbeziehungsmanagement,
- Entwicklung und Umsetzung eines Claim Management zur Sicherstellung der Liquidität bei Zahlungsverzug des Kunden,
- Coaching der Vertriebsleiter, Key Account Manager, Programm- und Projektmanager in allen Hierarchiestufen

PROJEKTE INTERIM MANAGER:

- 02/2025 – 09/2025** **FAIST Anlagenbau GmbH (Krumbach, Schwaben)**
mittelständisches Unternehmen gehörend zur Paguasca Holding AG,
ca. 220 Mitarbeitern, Umsatz ca. 130 Mio. EUR/a, weltweit agierender Hersteller für die Entwicklung, Konstruktion, Produktion und Vertrieb von innovativen Schallschutzlösungen für Industrie, Automotive und Energieerzeugung.
Einsatz als „Head of Sales“ ad interim. Berichtet an den CEO.
- Führung der Bereiche Vertrieb und Service, bestehend aus Vertrieb Schallschutz Power Systems & Acoustic Systems sowie dem Service.
- Aufgaben u.a.: Analyse, Konzeption und Umsetzung von Maßnahmen zur Teambildung und Motivation der Mitarbeiter, Neukonzeption und Umsetzung der Steuerung des Vertriebsteams, Erarbeitung einer Konzeption und deren Umsetzung bezüglich der Produktpalette und aller vertriebsrelevanten Themen, Weiterentwicklung und Anpassung der Acoustic-Strategie an veränderte Marktbedingungen sowie die Erschließung neuer Märkte, Einführung und Umsetzung von Optimierungsprozessen im Vertrieb und Service, Neuaufbau und Stärkung des Bereiches Service
- 02/2024 – heute** **Executive Consultant, Beratung von verschiedenen KMUs und mittelständischen Unternehmen aus der produzierenden Industrie (Automotive & Non-automotive)**
Unter anderem: Konzepterstellung IST-Analyse Unternehmens- und Vertriebsstruktur auch als Basis für die Digitalisierung & Verwendung geeigneter KI Tools, dabei „Mitnahme der Menschen“ in den Unternehmen mit anschließender projektierten Handlungsempfehlung zur Transformation und internationaler Neuausrichtung des Vertriebs & des Unternehmens. Offene vertrauensvolle Kommunikation mit den Stakeholdern auf Augenhöhe
- 11/2023 – 01/2024** **Inhabergeführtes Unternehmen von Steckverbindingssystemen für die Automobilindustrie**
ca. 1400 Mitarbeitern, Umsatz ca. 380 Mio. EUR/a, weltweit agierender Automobilzulieferer für die Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Steckverbindingssystemen:
Avisiert als „Head of Sales & Marketing“ ad interim. Neudefinition der Inhalte und Aufgaben vor dem Hintergrund möglicher rechtlicher Themen notwendig. Berichtet an den CEO
- Aufgaben u.a.: Unterstützung bei der Langfristplanung 2024ff als Schnittstelle zu den globalen Sales Accounts, Nachverfolgung der globalen Preisinitiative 2024, Durchführung von globalen Leadership & Sales Meetings.
- 03/2021 – 10/2023** **Spezialist im Partnerverbund WTS Management KG – ganzheitliche Unternehmensberatung mit Unterstützung von Hilfsorganisationen und KMU**
Konzeptionelle Unterstützung KMU / Mittelstand
Konzepterstellung IST-Analyse Unternehmens- und Vertriebsstruktur im Rahmen von Projektakquisen unter Einbindung der Stakeholder mit anschließender Handlungsempfehlung u.a. zur agilen Prozessoptimierung mit dem Menschen als Mittelpunkt - Basis für eine bereichsübergreifende Digitalisierungsstrategie oder zur Transformation und internationaler Neuausrichtung des Vertriebs incl. Coaching Vertriebsleiter für Unternehmen der Automobilzulieferindustrie, verarbeitenden Industrie sowie der Medizintechnik.

Curriculum Vitae Andreas Lampe

- 01/2021 – 02/2021** **IFA Powertrain GmbH & CO KG (Haldensleben, bei Magdeburg)**
Mittelständischer Automobilzulieferer gehörend zur IFA Group,
ca. 3000 Mitarbeitern, Umsatz ca. 680 Mio. EUR/a (IFA Group), weltweit agierender Automobilzulieferer für die Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Gelenken und Antriebswellen.
Einsatz als „Global Sales Director“ ad interim. Berichtet an den Managing Director der IFA Powertrain.

Führung des Bereiches „Global Sales“, bestehend aus dem Key Account Management incl. Ausländische Standorte

Aufgaben u.a.: Zielorientierte fordernde und gleichermaßen fördernde Führung und Motivation der Mitarbeiter, Marktbearbeitung in Zusammenarbeit mit dem interdisziplinären Vertriebsteam im In- und Ausland, Identifikation von pot. Neugeschäft und Gewinnung neuer Märkte und Kunden, Optimierung der Sales Prozesse und des KPI Systems, Krisen- und Adhocmanagement auch im Rahmen der Coronapandemie.
- 06/2020 - 12/2020** **zwissTEX Germany GmbH (Gerstetten, bei Heidenheim)**
mittelständisches Unternehmen gehörend zur Dr. Zwissler Holding,
ca. 250 Mitarbeitern, Umsatz ca. 98 Mio. EUR/a, weltweit agierender Hersteller für die Entwicklung, Produktion, Veredelung und Kaschierung innovativer Hightech-Textilien im Bereich Industrie, Medizintechnik, Freizeit & Automotive.
Einsatz als „Head of Global Sales (CSO)“ ad interim. Berichtet an den Vorstandsvorsitzenden der Dr. Zwissler Holding.

Führung des Bereiches „Vertrieb & Projektmanagement“, bestehend aus Salesmanagement, Vertriebsinnendienst, Projekt- und Produkt Management

Restrukturierung & Neuausrichtung des Gesamtvertriebs, Erarbeitung der Strategie für das Gesamtunternehmen, Marktbearbeitung in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam im In- und Ausland, Identifikation und Gewinnung neuer Märkte und Kunden, Optimierung des bestehenden Geschäftes und Entwicklung komplett neuer Geschäftsfelder, einführen von Optimierungsprozessen (Order to cash) auch im ganzheitlichen Ansatz innerhalb der Supply Chain, Krisen- und Adhocmanagement im Rahmen der Coronapandemie.
- 09/2019 - 05/2020** **Frenzelit GmbH (Bad Berneck, Fichtelgebirge)**
Inhabergeführtes mittelständisches Familienunternehmen, ca. 500
Mitarbeitern, Umsatz ca. 98 Mio. EUR/a, weltweit agierender Hersteller für u.a. Dichtungen und Isolationen im Bereich Industrie/Handel & Automotive.
Einsatz im Rahmen der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens als „Geschäftsbereichsleiter Mobility & Mitglied der Geschäftsleitung“ ad interim des neu begründeten Geschäftsbereiches „Mobilität“ (ca. 135 MA, davon ca. 95 gewerblich). Berichtet an den geschäftsführenden Gesellschafter und ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Führung eines Geschäftsbereiches bestehend u.a. aus Vertrieb, Entwicklung, Vertriebssteuerung, Projektmanagement, Produktion plus 2 Fertigungsstandorte

Change-Management im Rahmen der strategischen Neuausrichtung des Geschäftsbereiches, Marktbearbeitung in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam im In- und Ausland, Identifikation und Gewinnung neuer Märkte und Kunden, Erarbeitung der Strategie für Produkt-, Neu- und Weiterentwicklungen, Optimierung des bestehenden Geschäftes und

Curriculum Vitae Andreas Lampe

Entwicklung komplett neuer Geschäftsfelder. Zusätzlich Krisen- und Adhocmanagement im Rahmen der Coronapandemie.

**02/2019 –
08/2019**

Eberspächer Exhaust Technology GmbH & Co. KG (Schwäbisch Gmünd, Esslingen)

Eberspächer Exhaust Technology entwickelt, produziert und vertreibt für die Automobilindustrie innovative Produkte & Technologien, welche die Schadstoffemissionen noch weiter senken sowie Technologien zur Geräuschkämpfung wie auch zur Klanggestaltung von Abgasanlagen. Eberspächer Gruppe Umsatz: ca. 4,6 Mrd EUR, Mitarbeiter: 9.800
Einsatz in einer Managementfunktion ad interim: Restrukturierung sowie die Begleitung der Verlagerung & Teilverkäufe, Business Development der Eberspächer Prototechnik am Standort Schwäbisch Gmünd, dabei u.a.: Begleitung des Strategieentwicklungsprozesses, Strukturieren und Umsetzen der erarbeiteten Change-Management-Themen hin zu einer neuen Strategie, Koordination und Begleitung der Veränderungsphase einschließlich potentieller Verlagerungen an andere Standorte sowie der eventuellen Veräußerungen an Dritte

**05/2018-
11/2018**

Johnson Matthey Catalyst mobile emission control technologies (Frankfurt)

Johnson Matthey Mobile emission control entwickelt, produziert und vertreibt u.a. Abgasfiltersysteme unterschiedlicher Bauart und Beschichtung für die Automobilindustrie, die im gesamten Motorraum und Unterboden des Fahrzeuges Anwendung findet.
JM Global Umsatz: ca. 3,8 Mrd GBP (ohne Edelmetall), Mitarbeiter: 14.500
Einsatz in einer Managementfunktion im Vertrieb ad interim: Führung und Aufbau Key Account Management Mercedes (ca. 4 Mio. Teile/a bei ca. 200 Mio. EUR Umsatz/a), dabei u.a.: Neustrukturierung & Systematisierung des Gesamtaccount, marktorientierte Absatz- und Forecast Planung incl. Auslandsgesellschaften, führen von globalen & interdisziplinären Teams, Vorschläge zur Vertriebsprozessoptimierung incl. Abgleich der Auf- und Ablauforganisation, einführen von Optimierungsprozessen auch im ganzheitlichen Ansatz innerhalb der Supply Chain, führen von Einstellungsgesprächen und Einstellung der Manager

**10/2017 –
03/2018**

AL-KO Vehicle technology commercial trailer (Kötz bei Günzburg)

AL-KO VT entwickelt, produziert und vertreibt u.a. Fahrzeugchassis, Fahrzeugträger-, Federungs- oder Stützensystem, Fahrzeugkupplungen, Zubehör etc. u.a. für Wohnmobile, Wohnwagen, Anhänger oder Nutzfahrzeuge.
AL-KO VT Global Umsatz: ca. 450 Mio. EUR, Mitarbeiter: 2.500
Einsatz in einer Managementfunktion im Vertrieb ad interim: Vice President Sales / Segmentleitung commercial trailer & Vertriebsprojekte, dabei u.a.: Unterstützung & Beratung bei der Integration eines übernommenen Unternehmens in die Firmenstruktur & Begleitung des Due Diligence Prozess im Rahmen Post Merger Acquisition, Mitwirkung bei der Umsetzung von Preiserhöhungen Handel / OEM, marktorientierte Umsatz- und Forecast Planung incl. Auslandsgesellschaften, führen von globalen & interdisziplinären Teams, Vertriebsprozessoptimierung incl. Vertriebscontrolling & Abgleich der Auf- und Ablauforganisation

Curriculum Vitae Andreas Lampe

- 03/2017 – 08/2017** **Hutchinson GmbH, Fluid Management System (München, Mannheim)**
Hutchinson FMS entwickelt, produziert und vertreibt Wasser-, Kraftstoff-, Hochdruck- und Klimaleitungen in Automobilen.
Hutchinson Umsatz Global: ca. 4 Mrd. EUR, Mitarbeiter: 38.000
Einsatz in einer Managementfunktion im Vertrieb ad interim: Global Key Account Management BMW und Unterstützung des Vice President Vertrieb- und Produktmanagement, dabei:
Vakanzüberbrückung für zwei KAM, führen von Einstellungsgesprächen und Einstellung von KAM, Produktmanagern & Sales Assistance, Begleitung des Traineeauswahlprogramms, führen von globalen & interdisziplinären Teams, Auf- und Ausbau Kundenbeziehungsmanagement, Vertriebsprozessoptimierung und Abgleich der Auf- und Ablauforganisation, dabei Vorschläge zur Optimierung von Prozessen und Strukturen im Gesamtvertrieb und deren Umsetzung in Abstimmung mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden
- 09/2015 – 09/2016** **Yazaki Europe Ltd. Components Business Unit (Köln, Regensburg, München, Stuttgart)**
Yazaki ComBU entwickelt, produziert und vertreibt elektronische Komponenten für die Bordnetzelektronik in Automobilen.
Yazaki Total Umsatz Global: ca. 9 Mrd. EUR, Mitarbeiter: 250.000
Umsatz ComBU: ca. 450 Mio. EUR
Einsatz in einer Managementfunktion im Vertrieb ad interim incl. Coaching des European Sales Director, angehende junior KAM und Stelleninhaber.
Group Manager Sales , verantwortlich für u.a. für BMW, Daimler, global Continental & Bosch und weitere globale Kunden, dabei:
Vakanzüberbrückung für drei KAM incl. GrpMgr Funktion, führen von Einstellungsgesprächen und Einstellung der Manager, globale Vertragsprüfung, führen von globale & interdisziplinären Teams, Auf- und Ausbau Kundenbeziehungsmanagement, business development device maker in Abstimmung mit Entwicklung & Produktmanagement, marktorientierte Umsatz- und Forecast Planung, Prozess Installierung des Global Key Account Manager für global agierende Kunden, Vertriebsprozessoptimierung und Abgleich der Auf- und Ablauforganisation Gesamtvertrieb, dabei Vorschläge zur Optimierung von Prozessen und Strukturen in enger Abstimmung mit dem Leiter Business Unit.
- 01/2015 – 08/2015** **Executive Consultant, Beratung von verschiedenen KMUs und mittelständischen Unternehmen aus Maschinen- und Anlagenbau / Automobilzulieferindustrie**
Zertifizierung zum Business Development Manager, Zertifizierung zum Business Transformation Manager (RWTH Aachen)
Short-term Konzepterstellung für die erfolgreiche Weiterführung eines Automobilzulieferers Sondertuning, Konzepterstellung IST-Analyse Unternehmens- und Vertriebsstruktur / Stakeholder mit anschließender projektierten Handlungsempfehlung zur Transformation und internationaler Neuausrichtung des Vertriebs incl. Coaching Vertriebsleiter für Unternehmen der Automobilzulieferindustrie und des Maschinen –und Anlagenbaus.
- 08/2014 – 12/2014** **Mansfelder Kupfer und Messing MKM GmbH (Mansfeld)**
MKM ist ein führender europäischer Hersteller von Vorprodukten und Halbzeugen aus Kupfer und Kupferlegierungen.
Umsatz: ca. 1 Mrd. EUR, Mitarbeiter: 1100.
Einsatz in einer Managementfunktion im Vertrieb ad interim incl. Coaching des Vertriebsleiters.

Curriculum Vitae Andreas Lampe

Regional Sales Manager, dabei u.a.: Neustrukturierung und Aufbau von Vertriebs- und Kundenbereichen, Optimierung und Implementierung von Prozessen sowie aktive Kundenakquise zur nachhaltigen Umsatz- und Ergebnissteigerung, dabei Anpassung der Vertriebsstrategie und Coaching des derzeitigen Vertriebsleiters.

**07/2013 –
06/2014**

Heyform Bramsche GmbH (Bramsche bei Osnabrück)

Globaler Automobilzulieferer von kaschierten Innenverkleidungsteilen (Konsolen, Ladeböden, Türverkleidungen etc.) insbesondere für Bauteile im Kofferraum, Verarbeitung von PUR und Naturfaserformstoffen, Entwicklung und Fertigung von Leichtbaulösungen im Bereich Verkleidungsteilen und akustisch wirksamer Komponenten.

Umsatz: ca. 55 Mio. EUR, Mitarbeiter: 375, persönlich 20

Leitung Vertrieb & Technische Entwicklung incl. Key Account Management und Projektmanagement ad interim: Führung der Teams, Schaffung von Basisstrukturen und Prozesse für eine erfolgreiche und nachhaltige Vertriebs- und Projektarbeit, Vertrieb- und Kundenmanagement, Optimierung Reporting im Vertrieb, Absatz- und Umsatzplanung, Erarbeitung von Kunden-, Markt- und Produktstrategie, Change Management, Wandel Unternehmenskultur, Optimierung Organisation und Personalmanagement von Vertrieb, Projektmanagement, Entwicklung und Verfahrenstechnik, dabei enge Abstimmung mit dem CEO.

**03/2013 –
06/2013**

Roland Berger Strategy Consultants (Frankfurt, Düsseldorf): Unterstützung als Senior Expert bei der Abwicklung eines globalen Automobilzulieferers

Ehem. globaler Automobilzulieferer von Metallkomponenten und Sitzstrukturen
Umsatz Automotive: 450 Mio. EUR, Mitarbeiter: 3600 Weltweit

Durchführung von Lost-order-Analysen für einen globalen Automobilzulieferer von Metallkomponenten und Sitzstrukturen. Die Analyseergebnisse dienen als Input für ein Gutachten über nicht errungene bzw. nicht abgewickelte Aufträge. Dabei wurden folgende Prozesse / Funktionalbereiche im Kern analysiert: Check Post Merger Integration, Produktstrategie, Markt- und Wettbewerb, Akquisitionsprozess incl. Gateway System, Produktkosten und -preise, Produktentstehungsprozess, Vertriebsstruktur, Projektmanagement, Engineering, Produktion

FESTANSTELLUNG 2012 – 1981:

**08/2011 –
12/2012**

GRAMMER AG, Langenfeld / Amberg

Globaler Automobilzulieferer von Komponenten und Systemen u.a. für Pkw-Innenausstattung .

Umsatz Automotive: 680 Mio. EUR, persönlich verantw.: 190 Mio. EUR

Mitarbeiter: Konzern 8700 Weltweit, persönlich 16

Director Sales & Projects Produktmarktsegment passive Kopfstützen, zuständig für internationale OEM Kunden BMW, FIAT/Chrysler, GM/Opel, FORD, Skoda / Seat, Toyota und weitere asiatische Kunden und dessen Systemlieferanten weltweit.

Herausforderungen u.a.:

Curriculum Vitae Andreas Lampe

- Schaffung transparenter und dauerhaft verlässlicher Kundenbeziehungen sowie Erzielung und Festigung eines profitablen Wachstums (Umsatzverantwortung > 190 Mio. EUR)
- Vertriebsprozessoptimierung und Abgleich der Auf- und Ablauforganisation Gesamtvertrieb (Einsparung von 2 KAM, Effizienzsteigerung Claim Management um 15%)
- Verantwortlich für das gesamte Projektmanagement / Programmmanagement innerhalb der Business Unit
- Erarbeiten von Kunden-, Markt- und Produktstrategien EU, Amerika und Asien incl. der von Neuprodukten, sowie deren Umsetzung und Markteinführung,
- Planung der Projekt- und Akquisekosten sowie deren Überwachung durch Anwendung von Kennzahlensystemen / Unternehmensstandards und bei Abweichungen das Einleiten von Maßnahmen
- Verantwortlich für die Akquise von Projekten, deren Entwicklung bis hin zum Serienstart,
- Verantwortlich für Ergebnis- und Deckungsbeitrag über den gesamten Produktlebenszyklus,
- Aufsetzen von Value Analysis Programmen zur Kostenoptimierung
- Durchführung und Abschluss von Preisverhandlungen, Kundenverträgen und Claim Management,
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalysen des Kundenportfolios
- Integrierte Projektkalkulation unter Berücksichtigung von Kosten – und Ergebnisvorgaben der einzelnen Projekte im Rahmen des Gesamtunternehmens
- Aufbereitung und Präsentation der betriebswirtschaftlichen Rahmendaten und Ergebnisse der Kunden,
- Angebotserstellung unter Sicherstellung profitabler und marktgerechter Preise incl. Kostenoptimierungspotenzialen und Aufbereitung dieser für die Kundenpräsentation,
- Coaching der Key Account- und Projektmanager
- Personalverantwortung für 6 Key Account Manager, 5 Projektmanager und 5 Vertriebsinnendienst (16 MA), Führung und Entwicklung von Mitarbeitern incl. Mitarbeitergespräche sowie Verpflichtung der Mitarbeiter auf Ziele (Zielvereinbarung)

Erfolge:

- ✓ Organisatorische Zusammenlegung mehrerer Bereiche in einen Gesamtbereich Sales & Project incl. Prozessoptimierung, dadurch Overhead Reduzierung von 2 Key Account Managern
- ✓ Mitarbeiterführung über Standorte Tschechien, Spanien, Amberg und Langenfeld incl. Nordamerika und chinesische Standorte
- ✓ Erfolgreiche Industrialisierung diverser Kundenprojekte – Steigerung des Umsatzes um 5%
- ✓ Akquise OPEL Junior-Umsatz ca. 1,4 Mio EUR/a
- ✓ Akquise BMW 35up (Nachfolger 5er und 7er)-Umsatz ca. 35 EUR/a
- ✓ Akquise Fiat 330 US-Umsatz ca. 0,5 Mio EUR/a zusätzlich
- ✓ Akquise Global GM Wave7/8 (Astra, Corsa Plattform) für Nordamerika – Umsatz ca. 25 Mio EUR/a
- ✓ Aufzeigen und Einführung von Maßnahmen zur Reduzierung offener Forderungen um bis zu 30%
- ✓ Ausweisen von ca. 5% Kosteneinsparungen auf laufende Serienprodukte zum erfolgreichem Bestehen im Global Sourcing diverser OEMs.

Curriculum Vitae Andreas Lampe

**04/2010 –
07/2011**

Advanced Design Services ADS GmbH, München

Design- und Engineering Dienstleister Automobilindustrie , Maschinen- und Anlagenbau, Luft- und Raumfahrtindustrie

Umsatz: ca. 35 Mio. EUR

Mitarbeiter: 50 incl. Arbeitnehmerüberlassung, persönlich 2 plus Projekte

Vertriebsleiter, zuständig für Bestandskunden und Neukundenakquise in den Bereichen Automotive, Luft- und Raumfahrt, Maschinen- und Anlagenbau sowie Unternehmen der Orthopädietechnik und der regenerativen Energien.

Herausforderungen u.a.:

- Kommerzielle Gesamt- und Umsatzverantwortung des Unternehmens,
- Business Development - Erschließung neuer Geschäftsfelder und Zielgruppen einschließlich der Implementierung von Neuprodukten,
- Durchführung und Abschluss von Preisverhandlungen und Claim Management,
- Prozessoptimierung Projektmanagement Angebotserstellung,
- Aktive Kundenakquise incl. Projektleitung und Neuumsatzgenerierung,
- Markt- und Wettbewerbsanalysen,
- Erarbeiten von Kundenstrategie der Regionen DACH und Westeuropa,
- Aufbereitung und Präsentation der betriebswirtschaftlichen Rahmendaten und Ergebnisse der Kunden,
- Auf- und Ausbau des Beziehungsmanagements zu allen Kunden,
- Angebotserstellung unter Sicherstellung profitabler und marktgerechter Preise,
- Vertragsprüfung und Vertragsabschluss mit allen Kunden,
- Auf- und Ausbau einer Vertriebsstruktur für das Gesamtunternehmen

Erfolge:

- ✓ Neuakquise ehem. Bestandskunde BMW Motorrad, Auftragswert ca. 0,5 Mio EUR
- ✓ Akquise Entwicklung BMW Kamerasysteme, Auftragswert 1,4 Mio EUR
- ✓ Diverse Akquisen im Maschinenbau, Auftragswert ca. 0,25 Mio
- ✓ Neukundengewinnung u.a. MAN Design, PorscheDesign
- ✓ Business Development Orthopädie- und Reha-technik Fraunhofer Institut Stuttgart und Aufbau des neuen Geschäftsfeldes für composite Werkstoffe
- ✓ Erstellung und Durchführung break-even-Analyse zur Ermittlung der Preisuntergrenze: Erhöhung des Verhandlungsspielraumes um 20% durch genaue Kenntnisse der internen Kosten

**01/1997 –
03/2010**

KEIPER GmbH & Co KG, Kaiserslautern

Globaler Automobilzulieferer für Metallkomponenten und Sitzstrukturen

Umsatz: 850 Mio. EUR, persönlich verantw.: 55 - 270 Mio. EUR

Mitarbeiter: Konzern 8700 Weltweit, persönlich 4 – 8 Mitarbeiter

Internationaler Sales Manager / Key Account Manager, in unterschiedlichen Funktion, u.a. zuständig für DaimlerChrysler, Mercedes, LEAR, Johnson Controls.

Herausforderungen u.a.:

Curriculum Vitae Andreas Lampe

- Kommerzielle Gesamt- und Umsatzverantwortung von ca. 55 - 90 Mio. EUR p.a. für Europa im 1. Tier Geschäft
- Kommerzielle Gesamt- und Umsatzverantwortung von 270 Mio. EUR p.a. im Rahmen eines internationalen, globalen Gesamtprojekt Sitzstrukturen für Daimler und Chrysler
- Aktive Vertretung Programm / Projekt Management
- Durchführung von Projektreviews / Koordination und von Projekten zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit
- Aktive Kundenakquise incl. Projektleitung und Neuumsatzgenerierung
- Steuerung des Produkteinführungsprozesses gem. Business Plan
- Durchführung und Abschluss von Preisverhandlungen und Claim Management
- Erarbeiten einer weltweiten Kundenstrategie unter Mitwirkung der Auslandsstandorte
- Aufbereitung und Präsentation der betriebswirtschaftlichen Rahmendaten und Ergebnisse des Kunden
- Aufbau eines neuen Beziehungsmanagements zu den 1. Tiers (JCI, LEAR) mit dem Ziel: Umsatzsteigerung im Komponentenkerngeschäft um bis zu 20% durch intensivere Betreuung und direktem Ansprechpartner
- Angebotserstellung unter Sicherstellung profitabler und marktgerechter Preise
- Globale operative Verantwortung vertriebsübergreifender Aktivitäten mit Kunden
- Internationale Vertragsprüfungen und Vertragsabschlüsse
- Mitarbeiterführung bis 8 MA, vertriebsseitige Weisungsbefugnis für MA in überregionalen Vertriebsorganisationen
- Vertriebsseitige Koordination und Aufbereitung der Rohmaterialpreisveränderungen

Erfolge:

- ✓ Aufbau und Einführung der globalen Organisationseinheit für 1. Tiers
- ✓ Erarbeitung und Einführung einer 1.Tier Strategie als Basis für eine neue 1. Tier Organisation: Umsatzsteigerung um ca. 20% im directed business
- ✓ Erfolgreiche Industrialisierung diverser Kundenprojekte in Europa, Nordamerika und Brasilien,
- ✓ Akquise New Business Lancia / Fiat, PSA und russische Kunden – Umsatz ca. 7,5 Mio EUR /a
- ✓ Claim- und Änderungsmanagement GM Spanien und Mexiko – Reduzierung der offenen Posten um 60% innerhalb von 6 Monaten
- ✓ Diverse Akquisitionen für Nissan, Toyota, Peugeot – Gesamtumsatz ca. 14 Mio EUR / a
- ✓ Optimierung der Kosten- und Erlössituation im Gesamtprojekt Einheitssitzstruktur DaimlerChrysler um ca. 10%
- ✓ Preis- und Liefervertragsverhandlungen mit DaimlerChrysler in Europa, Südafrika, Nord- und Südamerika
- ✓ Rohmaterialpreisverhandlungen und Abschluss im 6-stelligem Bereich
- ✓ Verhandlung und Ratifizierung Rahmenverträge mit JCI und LEAR für Europa

**09/1994 –
12/1996**

ACCO GmbH, Weilmünster,
Globaler Lieferant von Zug- /Druckkabeln und Seilzügen im Bereich Automotive / Maschinenbau

Curriculum Vitae Andreas Lampe

Umsatz: 50 Mio. EUR; Mitarbeiter: 110

Projektingenieur und Sales Ingenieur

Herausforderungen u.a.:

- Technische und kaufmännische Betreuung des Projektes DC W168, Schaltseilzug für Automatik u. manuelles Schaltgetriebe,
- Akquise und Festlegung der technischen Ausführung von Daimler, BMW, VW und Opel Programmen
- Preisverhandlungen OEM und Systemlieferanten, Abschluss durch Vertriebsleiter
- Serienbetreuung diverser Projekte
- Internationale technische Koordination innerhalb der ACCO Group

Erfolge:

- ✓ Verlagerung DC W168 Projekt von Frankreich nach Deutschland. Erreichte Kosteneinsparung ca. 10%
- ✓ Entwicklung und Industrialisierung eines Brackets zur Fixierung des Schaltzuges im Motorraum zur Vermeidung SOP Verschiebung-Steigerung der Wertschöpfung um ca. EUR 100.000 p.a.
- ✓ MS Access Programmierung zur Darstellung des Umsatzes vom Produktportfolio des Unternehmens

**07/1981 –
06/1994**

Offizier der Bundeswehr

davon 1990 – 1994 Batteriechef, Dienstgrad Hauptmann

Herausforderungen u.a.:

- Personal- und Führungsverantwortung von 110 Soldaten
- Aus- und Weiterbildung der unterstellten Soldaten in den Bereichen Waffen- u. Gerätekunde, Taktik, Innere Führung, politische Bildung und Menschenführung
- Verantwortlich für die Einsatzbereitschaft und taktische Verfügbarkeit von Waffen und Geräte im Gesamtwert von ca. 150 Mio. EUR.

AUSBILDUNG / STUDIUM:

1990 – 1994

AKAD Fernstudium, deutschlandweit

Fernstudium Wirtschaftsingenieurwesen, Abschluss Dipl. Wirtschaftsingenieur (FH)

1983 – 1986

Universität der Bundeswehr, München

Studium Maschinenbau mit Schwerpunkt Luft- und Raumfahrttechnik, Abschluss Dipl. Ingenieur

1975 - 1981

Gymnasium an der Parsevalstrasse, Bremen

Abschluss Abitur

WEITERBILDUNG:

2024

KI und ChatGPT in Vertrieb & Marketing

2024

KI im Interim Management

2022

Digital Leadership Expert (zertifiziert RWTH Aachen)

Curriculum Vitae Andreas Lampe

2021	Trust – die Erfolgsformel für modernes Leadership
2019	Digital Leadership: Management Kompetenz für die digitale Transformation
2018	Agiles Process Management
2017	Merger & Acquisition Manager (Zertifiziert Management Circle)
2015	Business Transformation Manager (Zertifiziert RWTH Aachen)
2015	Business Development Manager (Zertifiziert Management Circle)
2012	LEAN Management und Arbeitsrecht
2007	Strategieprozess Vertrieb
2006	Mitarbeiterführung und –Motivation
2004	Verkaufstraining - KÄSER Management
2003	Gesprächsführung und –techniken
2002	Interkulturelles Training „USA“ und Produkthaftung Automotive Europa / USA
2001 / 2002	Englisch Management / Executive, Ganzeinheitliches Intensivtraining
2001	Teammanagement I / II - KÄSER Management
2000	Management Training - KÄSER Management
1999	Problemlösungstechniken und Moderatorentechnik
1998 / 2014	Projektmanagement
1997	Konfliktmanagement

EDV ERFAHRUNG:

IT / KI-Tools	Office 365 / ChatGPT, Notebook LM, Perplexity und weitere
ERP System	SAP Modul R3 (Project Management, Sales, Controlling), ABAS
Sonstiges	Programmiererfahrung in SQL und Access Basic

SOZIALE AKTIVITÄTEN:

Mitglied in der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management (DDIM) e.V.
TOP Interim Manager in der Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland
Mitglied des Deutsch-Französischen Freundeskreises in Winnweiler
Plan International: Patenkind aus Kenia & Kolumbien
Mitglied der Deutsch – Englischen Patenschaft mit Avenue St. Andrews Church in Southampton / England
Mitglied im VDI

INTERESSEN:

Segeln, Kitesurfen, Mountain Biking, Volleyball