

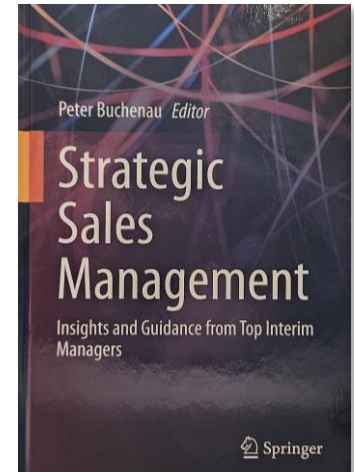


INTERIM MANAGEMENT • EXECUTIVE CONSULTING
B2B SALES MANAGEMENT • INTERNATIONALIZATION

Electronic + EMS Home & Healthcare Metal Paper Industry
Automotive Medical Devices

Michael Eckardt

Interim Manager DDIM®
Co-Autor (Springer Nature)



Ich unterstütze im **Vertriebsmanagement**, **Key Account Management**, **Business Development** und im **Auftragsmanagement** sowie im **Customer-Service**. Dabei setze ich meine langjährige Erfahrung in **Veränderungen von Vertriebsorganisationen** sowie **deren Aufbau** ein, insbesondere im **internationalen Vertrieb**. Im internationalen Austausch mit Kunden und Partnern übernehme ich **Preisverhandlungen**, wende **Preis- und Produktstrategien** an. Durch schnelles Verstehen der Marktentwicklung und der Kundenbedürfnisse helfe ich bei der **Produktpositionierung** am Markt. Unternehmen profitieren durch meine Expertise von einem **substanziellen Wachstum**, einer **kürzeren Entwicklung in der Internationalisierung** sowie von **passgenauen Geschäftsmodellen** und **schlagkräftigen KAM-Konzepten** für und bei der **Neuausrichtung des Vertriebes**.

ERFAHRUNGSÜBERBLICK

- Vertriebsmanagement
- Key Account Management
- Internationaler Vertrieb
- Order Management + Customer Service
- Business Development
- Vertriebsprozessmanagement
- Beratung im strategischen Vertrieb
- Change und Transformation im Vertrieb
- Aufbau und Organisation von KAMs
- Führung von Vertriebsteams
- Coaching Führungskräfte im Vertrieb
- Führen der interkulturellen Kommunikation

LEISTUNGSANGEBOT



Als Interim-Manager und Berater agiere ich interdisziplinär und kommunikativ, schaffe Klarheiten und Veränderungsprozesse. Ich entwickle unter Einbeziehung der Bedürfnisse des Kunden passgenaue Vertriebsstrategien und Geschäftsmodelle. **Profitieren Sie von meiner Management- und Führungserfahrung aus 25 Jahren nationalem und internationalem B2B-Geschäft.**

- Mit der Motivation, die Ergebnisse durch analytisches, strukturiertes sowie unternehmerisches Handeln zu maximieren, entwickle ich für Sie passgenaue Vertriebsstrategien. Sie profitieren von meiner Fähigkeit, geeignete Lösungsansätze für Ihre Problemstellungen/Herausforderungen für Ihr Unternehmen sehr schnell zu **ERKENNEN**.

- Als leidenschaftlicher Vertriebler, Interim Manager und Berater bereite ich Ihr Unternehmen auf die Anforderungen neuer Märkte, Kundenbedürfnisse und die Gewinnung von Neukunden vor. Passgenaue Lösungen kann ich aufgrund meiner langjährige Managementenerfahrung schnell, zielgerichtet und erfolgreich **UMSETZEN**.

- Ich bevorzuge besonders ganzheitliche Herausforderungen im nicht nur technischen B2B Vertrieb, mit allen Beteiligten entlang der kompletten Journey – und dies stets kundenorientiert. Meine Mission ist, mit operativer und strategischer Umsetzung – auch international – ein nachhaltiges und substanzielles Wachstum sicher zu **ERREICHEN**.

CV- BERUFLICHER WERDEGANG



04.2016 – heute **OMB Vertriebsmanagement GmbH – Köln** | **OMB Japan K.K. – Yokohama**

- Verantwortung:** **Interim und Executive Berater Vertrieb und Marketing (selbstständig)**
- Vertrieb, Business Development, Restrukturierung, Auftragsmanagement
 - Einsatz in Change Projekten, in Vertriebsprojekten, in Beratung
 - Einsatz als CSO, VL, KAM, BDM, 1-5 Tage pro Woche, **operativ** oder **strategisch**
- Erfahrungen:**
- >30 Jahre Berufserfahrung
 - Führungspersönlichkeit
 - Hands-on und Troubleshooter
 - SAP, MS Office, SFDC
 - >20 Jahre Management- und Führungsposition
 - Unternehmerische Einstellung
 - Vertriebsinnen- und Key Account-Erfahrung
 - Überzeuge MA an Veränderungsprozess aktiv teilzunehmen und „nehme sie mit“
- Schwerpunkte:**
- Vertriebsmanagement
 - Vertriebsleitung
 - Business Development
 - Strategischer VERTRIEB
 - Restrukturierung VERTRIEB
 - Internationaler VERTRIEB
 - Vertriebsorganisationsaufbau
 - Vertrieb-SCM und Change-Management
 - Beratung strategischer Vertrieb
 - Aufbau und Organisation von Key Accounts
 - Organisation von Innen- und Außendienst
 - Vertriebsstrategien Konzepte und Umsetzung
 - Optimierungen von Auftragsprozessen
 - Leadership Management, Coaching

10.1990 – 03.2016 **Isringhausen GmbH Co. KG – Lemgo**



ISRI – als Inhaber geführtes Mittelstandsunternehmen sowie Technologie- und Marktführer, in 25 Jahren mit der AUNDE Group SE zum Global Player (1.200 MA → 25.000 MA)

06.2010 – 03.2016 **Verantwortung:**

Vertrieb: Leitung Key Account- und Business Development

- Führung von 13 Vertriebsmitarbeitern (Inland 5, Export 3, AD 3, PM 1, VA 1)
- Umsatzverantwortung 45 Mio. €
- Über 100 OEM und Handelskunden in Europa, India, China, Japan
- Verantwortung für Umsatzwachstum, strategisch und operativ
- Technische und kaufmännische Betreuung Kunden, weltweit
- Restrukturierung, Steuerung und Ausbau Vertriebsinnen und -außendienst
- Stellvertretender Geschäftsleiter Vertrieb

Ergebnisse:

- Marktführerschaft Europa (Marktanteil 60%) Bus-Fahrsitze
- Aufbau neues Kunden- und Produktsegment „Off-Road Sitze“
- Akquise als Serienlieferant für 3 neue OEM und 1 neuen Stützpunkthändler
- Im o. g. Zeitraum Umsatzsteigerung ca. +33%

06.2003 – 09.2012 **Verantwortung:**

Vertrieb: Leitung Auftragsmanagement

- Führung von 17 MA (Inland 5, Export 2, AD 3, PM 1, VA 1, Inter-Company 5)
- Auftragsvolumen von 240 Mio. € Umsatz
- Über 200 Kunden, inklusive Gruppengeschäft, weltweit
- Umsetzung eines prozessorientierten Order Managements
- Restrukturierung und Modernisierung des Vertriebsinnendienstes

Ergebnisse:

- Vertriebsprozesse wurden standardisiert und optimiert
- Umsetzung eines Produktbereinigungskonzeptes
- Implementierung prozessorientiertes Auftragsmanagement in der Organisation
- Innerhalb eines Jahres Logistikkosten um 50% und Lieferzeit um 20% reduziert

- 12.2002 – 06.2003 Verantwortung: **Vertrieb: Assistent Geschäftsleitung Vertrieb und Entwicklung**
- Transparenz in Vertrieb und Entwicklung
 - Prozessmanagement – Optimierung in Vertrieb und Entwicklung
 - Bearbeitung von Sonderaufgaben des Top Managements
 - Neugestaltung der internen Kommunikation
- Ergebnisse:
- Absatz- und Umsatzplanung der Gruppe (jährlich, monatlich rollierend)
 - Verbesserung der Ergebnissituation (P/L bzw. GuV) im Werk England
 - Erstellung Standards für gruppenweite Sales Reports (KPIs)
- 08.1999 – 12.2002 Verantwortung: **Projekt: Projektmanager / Vertriebsprojekte**
- Aktive Mitwirkung bei Einführung Projektmanagement (gruppenweit)
 - Leitung diverser B- und C- Projekte
 - Werksanalyse Brasilien (Auftrag des Top Management)
 - Reporting an CEO und Board
- Ergebnisse:
- Inhaltliche Gestaltung der Projektphasen: Concept, RFQ, Verhandlungen
 - Erfolgreiche Abschlüsse aller zu verantwortenden Projekten
 - Aufbau Controlling – Profitabilitätssteigerung +20% – im Werk Brasilien
- 03.1996 – 08.1999 Verantwortung: **Projekt: Teilprojektleiter**
- Entwicklung von Massage- und Klimaoptionen in Fahrersitzen
- 10.1990 – 03.1996 Verantwortung: **Entwicklung: Sachbearbeiter Elektronik-Entwicklung**
- Prüf- und Betriebsmittel für die Fertigung elektronisch geregelter Sitze

AUSBILDUNG- STUDIUM

- 03.1995 – 01.1998 **FH Wirtschaft Bielefeld (Abendstudium)**
- Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen, Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur (2.0)
 - Schwerpunkt: Außenwirtschaft, Controlling, Marketing
 - Diplomarbeit: Markteintrittsstrategie NFZ-Sitze in Indonesien
- 09.1985 – 09.1990 **Hochschule OWL Lemgo**
- Studiengang Nachrichtentechnik, Abschluss: Diplom-Ingenieur (2.0)
 - Schwerpunkt: Hochfrequenztechnik und Digitalisierung
 - Diplomarbeit: Softwareentwicklung S-Parameter Messplatz
- 08.1970 – 07.1985 **Ausbildung**
- 08/1984 – 07/1985 Fachoberschule Elektrotechnik Fachhochschulreife 2,0
 - 08/1981 – 02/1984 Energieanlagenelektroniker Abschluss: 2,0
 - 08/1979 – 07/1981 Berufsfachschule Elektrotechnik Fachoberschulreife 1,9
 - 08/1974 – 07/1979 Hauptschule Heinrich Drake Abschluss mit Q-V
 - 08/1970 – 07/1974 Grundschule Lemgo

SPRACHEN

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Japanisch: Grundkenntnisse

AUSLANDSERFAHRUNG

- Japan, Indien, China, Brasilien, Ägypten, Israel, Türkei, United Kingdom
- Frankreich, Schweden, Niederlande, Österreich, Polen, Schweiz, Spanien, Italien, Tschechien

BESONDERE KENNTNISSE

MS Office	• Excel, Power Point, Word	professionelle Kenntnisse
ERP – SAP	• SD, CO-PA, MM, FI	professionelle Kenntnisse
CRM – SFDC	• Sales Cloud	gute Kenntnisse

WEITERBILDUNG

Fachwissen	• Restrukturierungsmethoden	Bereich Vertrieb und Marketing
Rhetorik	• Verhandlungsgespräche	Seminar
	• Mitarbeitergespräche	Seminar
Präsentation	• Körperbewusste Kommunikation	Seminar mit Veronica Langguth
	• Power Point	
Interkulturelles Training	• USA	Seminar
	• China	Seminar
	• Japan	Seminar

INTERESSEN UND HOBBIES

• LIONS Club Köln Rhenus	Mitglied seit 2018
• LIONS Club Blomberg	Mitglied von 2013-2017
• Sport	Laufen, Radfahren

MITGLIEDSCHAFTEN



Kontakt Hohenstaufenring 62
50674 Köln

Büro: +49 221 2601 6343
Mobil: +49 176 5787 5742

E-Mail: michael.eckardt@omb-management.com
Web: www.omb-management.com

LinkedIn www.linkedin.com/in/michael-eckardt-6a8a9b5
Springer <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6985826681928216576/>

Verfügbarkeit **ab 01.05.2024 Vollzeit (on-site, remote, national, international)**

Einsatzbereich Vertriebsleiter, GL-Vertrieb, Sales Manager, Key Account Manager, Order Manager
CSO, Executive-Berater, Business Development Manager, Customer Service Manager

Köln, 30.04.2024

Michael Eckardt