

ManagerProfil

Sebastian Noack,

Consultant, Interim Manager und Projektleiter
Branchenleiter Hospitality bei F&P

- Website:** <https://www.fup-ag.com>
- LinkedIn:** [linkedin.com/in/noacks /](https://www.linkedin.com/in/noacks/)
- XING:** https://www.xing.com/profile/Sebastian_Noack7
- E-Mail:** noack@fup-ag.com
- Mobile/WhatsApp:** +49 173 6688650
-

Pragmatisch. Messbar. Umgesetzt!



Wenn Wachstum und Umsetzung gefragt sind

- Ich verbinde Wachstum (Business Development/Vertrieb) mit Prozess- und Digitalisierungshebeln – damit die Organisation schnell in die Umsetzung kommt und spürbar mehr Wirkung erzielt.
- Ich arbeite daten- und KPI-basiert (Controlling/CRM), damit Entscheidungen schneller und sicherer werden.
- Ich sichere Veränderungen durch stringentes Change Management – klare Kommunikation, Rollen, Training und konsequentes Monitoring.
- International erfahren (Europa, MEA, Asien/China) – ich führe über Kultur- und Matrixgrenzen hinweg.

Wenn Stabilisierung und Ergebniswirkung gefragt sind

- Ich kombiniere Sanierungs-/Restrukturierungserfahrung mit vertrieblicher Neuausrichtung – damit Liquidität und Auftragseingang entlang klarer KPIs zusammen gedacht und gesteuert werden.
- Ich führe auch als Allein-Geschäftsführer – Verantwortung heißt für mich: empfehlen, entscheiden, umsetzen – bis es wirkt.

Akademische Abschlüsse

- Executive MBA, University of Wales, 2014
- Staatl. geprüfter Hotelbetriebswirt, Steigenberger Akademie 1995

Aktive Mitgliedschaften

- Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen (BDU), Status Young Consultrancy
- Dachverband Deutscher Interims Manager (DDIM), Fachgruppe Vertrieb, Marketing & Services
- Marketing Club Düsseldorf
- Arbeitskreis Hotelimmobilie
- Rotary Club Bonn International

Kernkompetenzen

Unternehmens- & Kommunikationsstrategie

- Strategie, die Entscheidungen erleichtert: Ich Sorge für klare Zielbilder, Prioritäten und Roadmaps.
- Positionierung, die Vertrieb unterstützt: Ich wandle Customer Insights in Botschaften, Angebote und Argumentationen, die im Markt funktionieren.

Business Development / Vertrieb

- Ich baue Vertriebssysteme, die skalieren: Zielkunden, Pipeline-Logik, Key Account, Reporting – mit klaren KPIs und konsequenter Umsetzung im Alltag.
- Ich steigere Vertriebswirksamkeit durch klare Rollen, Standards und Führung – damit aus Aktivität Abschlussfähigkeit wird.
- Erprobt in internationalen Matrixorganisationen: Aufbau von Projektvertrieb, Key Account und Vertriebscontrolling – parallel zur CRM-Einführung (Salesforce).

Prozessoptimierung & Digitalisierung (inkl. Restrukturierung)

- Ich identifiziere und hebe Wertschöpfungshebel in End-to-End-Prozessen – mit messbaren Effekten entlang definierter KPIs (Durchlaufzeit, Qualität, Kosten).
- Digitalisierung als Ergebnisbringer: Prozess zuerst, Tool danach – dadurch steigen Akzeptanz, Geschwindigkeit und Transparenz in der Umsetzung.
- Sanierungserfahrung aus der Linie: Als Allein-Geschäftsführer habe ich Stabilisierung und vertriebliche Neuausrichtung verantwortet.

Change Management

- Veränderung wird bei mir operativ: Kommunikation, Trainings, KPI-Tracking und Review-Routinen – damit Maßnahmen nachhaltig greifen und Wirkung entfalten.
- Ich erhöhe die Umsetzungsquote durch klare Verantwortlichkeiten, definierte KPIs und konsequentes Nachhalten.

Internationale Kompetenzen

- Vertriebsgebiete: Europa, CIS, MEA, SEA, China, Lat-Am
- Niederlassungen: Europa, Russland, China, Dubai, Hong Kong, Singapur, Mexiko
- Geschäftssprachen: Deutsch (Muttersprache), English

Branchenfokus

Dienstleistungsindustrien

- Strategie- & Managementberatung
- Hotellerie, Gastronomie und Cateringindustrie
- Handel, Logistik und serviceorientierte B2B-Organisationen
- Gesundheitswesen und Medical Services

Produzierendes Gewerbe (dienstleistungsnahe Ausprägung)

- Metall- und Kunststoffindustrie
- SHK / technische Gebäudeausstattung

IT-, Medien- und SaaS-Umfeld

- SaaS-basierte Geschäftsmodelle
- Netzwerke und Systemintegration
- Medientechnik

Auswahl Projekte

Projektauswahl

QIII/2025	<p>Strategieberatung, Reorganisation</p> <p>ASR Rehabilitationszentren GmbH & Co. KG, Köln (Ambulante Reha-Therapien)</p> <p>Ca. 70 MA, Bilanzsumme 852 T€,</p> <p>Berichtslinie: CEO & Owner, Umfang: 8 Beratungstage</p> <p>Auftrag:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stärken-Schwächen-Analyse • Ermöglichung organischen Wachstums <p>Erfolg:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifikation interner Blockaden und Entwicklung eines Lösungsansatzes • Entwicklung von Optionen zur Reorganisation der Betriebsstruktur 	Dienstleistung - Health Care
05/2025 – 09/2025	<p>Business Development,</p> <p>Anonym, Landesgesellschaft eines Nischenherstellers (Wassersparlösungen)</p> <p>12 MA, Bilanzsumme 1.4 Mio€,</p> <p>Berichtslinie: CEO, Umfang: 14 Beratungstage</p> <p>Auftrag:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluierung Projektgeschäft Zielmarkt Hotellerie • Erste Kontaktabbahnungen <p>Erfolg:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimierung der Zielgruppenansprache • Entwicklung von Optionen zur Reorganisation der Betriebsstruktur 	Handel - SHK / Hospitality
05/2025 – 09/2025	<p>Turnaround,</p> <p>Anonym, (Vertrieb Defibrillatoren und Verbrauchsmaterialien)</p> <p>8 MA, Bilanzsumme 1.4 Mio€,</p> <p>Berichtslinie: CEO, Umfang: 7 Beratungstage</p> <p>Auftrag:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feststellung der finanziellen Situation • Refinanzierungsoption erarbeiten • Ergebnissteigerung und nachhaltige Sicherung der Entwicklung <p>Erfolg:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auftrag wurde zu spät für einen Turnaround erteilt. • Überleitung zu einer geordneten Insolvenz 	Handel – Health Care
05/2025 – 09/2025	<p>Turnaround</p> <p>Anonym, (Taxi/Funkmietwagen, Krankentransport & Spedition)</p> <p>52 MA, Umsatz 1.4 Mio€,</p> <p>Berichtslinie: CEO, Umfang: 45 Beratungstage</p> <p>Auftrag:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feststellung der Unternehmenssituation (in Anlehnung an IDW6) • Konsolidierung der Kaufmännischen Organisation • Ergebnissteigerung und nachhaltige Sicherung der Entwicklung <p>Erfolg:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es wurde die notwendige Basis für eine Abspaltung und Verkauf der Logistiksparte entwickelt und das Unternehmen so auf die eigentlichen Kompetenzen des Unternehmers zurückgeführt. 	Dienstleistung - Logistik

Auswahl Projekte (Fortsetzung)

03/2023 – 08/2024	<p>Turnaround</p> <p>Proline Systems GmbH, Boppard (Profile, Abdichtungen, Fussbodenheizung, Terrassensysteme) 49 MA, Umsatz 14 Mio€, Berichtslinie: Gesellschafter, Vollzeit</p> <p>Auftrag:</p> <p>Erfolg:</p>	<p>Produzierendes Gewerbe - Bauzulieferer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übernahme der Geschäftsleitung und Durchführung eines Turnaround • Vertriebliche Neuordnung und Neupositionierung • Innerhalb von 10 Monaten deckte der Cashflow die laufenden Kosten • Anpassung der Personalstruktur an die Ertragslage ohne arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen • Abkopplung von der Holding und Stabilisierung beider Unternehmen zur Insolvenzvermeidung • Neupositionierung des Unternehmens mit Hilfe einer Nachhaltigkeitsstrategie • Erfolgreicher Tournaround ermöglichte den Verkauf und die Standortsicherung.
11/2021 – 08/2023	<p>Business Development</p> <p>Bette GmbH & Co.KG, Delbrück (Duschen, Wannen & Waschbecken aus glasiertem Titanstahl) 350 MA, Umsatz 180 Mio€, fachliche/disziplinarische Unterstellung: 16 MA Berichtslinie: Leiter Internationaler Vertrieb, im Rahmen eines Anstellungsvertrages</p> <p>Auftrag:</p> <p>Erfolg:</p>	<p>Produzierendes Gewerbe - SHK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung & Umsetzung projektlastiger Vertriebsstrategie in Süd-Ost-Asien • Aufbau eines Key-Accounting • Neuaufstellung der eigenen Verkaufsbüros • Etablierung eines KPI-gesteuerten Distributionsnetzwerkes • Gewinnung von Rahmenverträgen, u.a. Accor Hotels SEA, Marriott Hotels u.a.
03/2019 – 03/2020	<p>CRM-Implementation</p> <p>Bette GmbH & Co.KG, Delbrück (Duschen, Wannen & Waschbecken aus glasiertem Titanstahl) 350 MA, Umsatz 180 Mio€, CRM-User: >50 MA Berichtslinie: Leiter Internationaler Vertrieb, im Rahmen eines Anstellungsvertrages</p> <p>Auftrag:</p> <p>Erfolg:</p>	<p>Produzierendes Gewerbe - SHK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von CRM-Prozessen und Co-Steuerung des Projektes • Implementation und Schulung der internationalen Nutzer • Aufbau KPI-basierender Prozesse entlang der Customer Journey • Objektive Chancenanalysen und Fortschrittsbewertungen • Implementation in den Tagesroutinen des Innen- & Außendienstes • Implementierung in das Bonussystem des Vertriebes

Aktuelle Lehraufträge

Akademie für Unternehmensführung, Monheim:

- Managing Operations,
- International Marketing,
- Talent Management
- Buchführung

Berufliche Stationen

Produzierendes Gewerbe	02/2019 – 02/2023	<p>Head of International Project Business Bette GmbH & Co KG, Delbrück</p> <p><u>Budget-/Führungsverantwortung:</u> ca. 5-8 Millionen Euro / ca. 16 Mitarbeitende.</p> <p><u>Fokus:</u> Aufbau des internationale Projektgeschäft und eines internationalen Key Accountings in EMEA, SEA, China, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie. – Schaffung von der Verkaufsstrukturen und Distributionsnetzwerke – Schließung von internationalen Rahmen- & Kooperationsverträgen – Gewinnung und Betreuung globaler Key Accounts in den Segmenten Immobilienentwicklung, Architektur und Hospitality. – Planung und Umsetzung von Zielgruppenmarketing – Salesforce™-Implementation
	01/2016 – 01/2019	<p>Head of International Project Business TECE GmbH, Emsdetten</p> <p><u>Budget-/Führungsverantwortung:</u> bis zu 3 Millionen Euro / ca. 15 Mitarbeitende.</p> <p><u>Fokus:</u> Aufbau des internationale Projektgeschäft als Matrix-Organisation in den Regionen EMEA, CIS, SEA, China, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie mit den Landesgesellschaften. – Schließung von internationalen Rahmen- & Kooperationsverträgen – Gewinnung und Betreuung globaler Key Accounts in den Segmenten Immobilienentwicklung, Architektur und Hospitality. – Planung und Umsetzung von Zielgruppenveranstaltungen – Salesforce™-Implementation
IT-, Medien- und SaaS-Umfeld	02/2015 – 12/2015	<p>Senior Sales Manager HoistLocatel GmbH, Nürnberg</p> <p><u>Budgetverantwortung:</u> ca. 1,2 Millionen Euro.</p> <p><u>Fokus:</u> Vertrieb von PMS, Netzwerk- & Medienlösungen für Hotels, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Aufbau der Projektpipeline (Produktübergreifend). – Mitentwicklung der nationalen Vertriebsstrategien. – Betreuung nationaler & internationaler Key Accounts in der Hospitality.
	07/2014 – 01/2015	<p>Business Development, atmosphere media GmbH, Köln</p> <p><u>Fokus:</u> Vertrieb von Musik- & Videosystemen für Events, Messen und Hospitality. Konzeption der Vertriebskanäle und -strategien für den B2B-Bereich und Aufbau der Distribution. Betreuung nationaler & internationaler Key Accounts in der Hospitality.</p>
	02/2013 - 05/2014	<p>Senior Account Manager Germany Quadriga Deutschland GmbH, Frankfurt</p> <p><u>Fokus:</u> Vertrieb von Medien, Netzwerk-, & Kommunikationslösungen (Hardware, Software, Service & Lizenzen) für Hotels, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Neuaufbaus der deutschen Business Unit – Mitentwicklung und Umsetzung der nationalen Vertriebsstrategien. – Betreuung Key Accounts.

IT-, Medien, SaaS	05/2005 - 01/2013	<p>Director Sales & Distribution Central Europe (ab 01/2010) Sales Director Germany & Austria (ab 01/2008) Account Manager Germany (ab 05/2005) OTRUM GmbH, Goch</p> <p><u>Fokus:</u> Vertrieb von Medien, Netzwerk-, & Kommunikationslösungen (Hardware, Software, Service & Lizenzen) für Hotels, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verantwortung aller Verkaufs- und Marketingaktivitäten in Zentraleuropa (ab 2010), - der Entwicklung der Mitarbeiter und der Betreuung der Distributoren - Akquise und Betreuung nationaler & internationaler Key Accounts in der Hospitality.
Hospitality	12/2003 – 11/2004	<p>Interimsleitung Four Points Hotel Brauneck</p> <p><u>Fokus:</u> Operative Leitung des Betriebes, ergänzend zur Vertriebstätigkeit.</p>
	03/2001 – 11/2004	<p>Sales & Marketing Manager ArabellaSheraton Alpenhotel Spitzingsee & Four Points Hotel Brauneck</p> <p><u>Fokus:</u> Mitentwicklung und Umsetzung der regionalen Vertriebsstrategie, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> - Betreuung und Vertragsmanagement mit touristischen Partnern und Kooperationen - Akquise und Betreuung von Key Accounts im Eventbereich - Planung und Umsetzung von Endkunden-Marketing - Unterstützung der Schörghuber Unternehmensgruppe bei regionalen Förderprojekten
	01/2000 – 02/2001	<p>Verkaufs- & Marketing Leiter Steigenberger Maxx Resort Rügen, Neddeseitz</p> <p><u>Fokus:</u> Mitentwicklung und Umsetzung der regionalen Vertriebsstrategie, einschließlich</p> <ul style="list-style-type: none"> - Betreuung und Vertragsmanagement mit touristischen Partnern - Aufbau lokaler Kooperationen - Akquise und Betreuung von Key Accounts im Eventbereich - Planung und Umsetzung von Endkunden-Marketing
	07/1998 - 12/1999	<p>Stellvertretender Leiter Servicepool Steigenberger Grand Hotel Axelmannstein, Bad Reichenhall</p> <p><u>Fokus:</u> Sicherung und Optimierung der Serviceabläufe in den Restaurationsbereichen und Abstimmungen mit den weiteren Abteilungen. Betreuung der Gäste. Ausbildung der Nachwuchskräfte, u.a. der Konzerneigenen Hotelfachschule.</p>
	08/1997 – 06/1998	<p>Sales Manager Swissôtel Düsseldorf, Neuss</p> <p><u>Fokus:</u> Gewinnung und Betreuung von Firmen- und Eventkunden.</p>
	09/1994 – 08/1995	<p>Chef Entremetier Hotel Ochsen, Lenzburg / Schweiz Regionale Gourmetküche</p>
	10/1992 – 08/1994	<p>Zeitsoldat Eurocorps, Strasbourg</p> <p><u>Fokus:</u> Küchenleitung Offiziersmesse / Veranstaltung des kommandierenden Generals Ausgezeichnet mit der Ehrenmedaille der Bundeswehr</p>
	09/1989 – 09/1992	<p>Ausbildung zum Koch Maritim Hotel Königswinter, Königswinter/Bonn</p>