

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Management

Sales Leadership,
von der Festlegung der Strategien
bis zu ihrer Umsetzung



Lösungen für kommerzielle Herausforderungen ...

Meine Expertise im B2B-Management habe ich im Laufe meiner Karriere in internationalen Familienunternehmen und Konzernen, insbesondere in der Automobilzuliefererindustrie, aufgebaut. Sie ermöglicht es mir, meine Kunden pragmatisch zu beraten und Lösungen für ihre kommerziellen Herausforderungen in Bezug auf Wachstum, Transformation und Integration zu erarbeiten und umzusetzen.

Ich biete flexible strategische und operative Unterstützung in zeitlich begrenzten Vertriebsleitungs- oder Projektmanagement-Funktionen. Durch ständiges Engagement in den Bereichen Kommunikation, Transparenz, Wissenstransfer und Coaching Sorge ich dafür, dass die erzielten Leistungen kapitalisiert werden und im Unternehmen nachhaltig weiterentwickelt werden können.

... basierend auf vier Expertise-Säulen ...

Strategische Planung

« Unterstützung von nachhaltigem Wachstum durch die Ermittlung, Entwicklung und Umsetzung geeigneter strategischer Optionen, sowohl Top-Down als auch Bottom-Up »

Kommerzielle Exzellenz

« Optimierung der Leistung des Außendienstes und der Vertriebsoperationen durch die Anwendung der besten Kompetenzen, Methoden, Prozesse und digitalen Tools »

Business Development

« Verwirklichung der Geschäftsentwicklungsziele durch die Konsolidierung des Kerngeschäfts und die Erschließung neuer Kunden und Marktsegmente »

M&A Transition

« Durchführung eines effektiven Transfers von Geschäften und Organisationen an neue Eigentümer vor und nach dem Abschluss einer M&A-Transaktion »

... und einem transformationalen Führungsstil

Durch die Förderung einer proaktiven, interdisziplinären Zusammenarbeit motiviere ich die beteiligten Teams, ihre Aufgaben konsequent zu erfüllen, ihre Herausforderungen gemeinsam zu lösen und effektiv zur Erreichung der Unternehmensziele beizutragen.

Meine persönliche Laufbahn und meine berufliche Karriere in Europa, Asien und Amerika haben es mir ermöglicht, ausgezeichnete interkulturelle Managementfähigkeiten zu entwickeln. Sie ermöglichen es mir, multikulturelle Teams unter Berücksichtigung und Wertschätzung ihrer Unterschiede sowie der ihrer Kunden zu steuern.

Die Umsetzung einer Transformation, das Erreichen operativer Ziele oder die Bewältigung einer Krise sind immer wiederkehrende Verantwortungen im Interim Management. Neben der Anwendung geeigneter Kommunikations-, Interaktions- und Kooperationsmethoden bin ich stets bemüht, die Beteiligten zu motivieren und zu befähigen.

5 Interim-Management-Aufträge seit 2019 ...

	09.2023		 Wangen	Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	02.2022		 Werther	Vertriebsleitung, Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	06.2021		 Langenthal	Vertriebsleitung, Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	06.2020		 Wuppertal	Kommerzielle Exzellenz, Business Development
	07.2019		 Calw	Vertriebsleitung, M&A Übergangsmanagement

... vorangestellt von 20+ Jahre B2B Vertrieb und Management Erfahrung

	01.2016		 Radolfzell	Bereichsleiter Vertrieb und Produktmanagement
	09.2011		 Lüdenscheid	Bereichsleiter Vertrieb und Marketing
	02.2008		 Guyancourt	Niederlassungsleiter
	01.2006		 Sentmenat	Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung
	05.2001		 Lüdenscheid	Key Account Manager
	02.1996		 Saarbrücken	Berater & Projektleiter

Empfehlungen



www.b2b-challenges.com/de/referenzen



www.linkedin.com/in/serge-megazzini/
www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86

Kommunikation

 Fließend

 Fließend

 Muttersprache

 Grundkenntnisse

Ausbildung

2014: Weiterbildung: General Management (SGMI, St. Gallen)

2010: Weiterbildung: Finance for non-Financials (ESCP, Paris)

1996: Hochschulabschluss Maschinenbauingenieur (Ecole National d'Ingénieurs de Belfort)

1989: Abitur (Lycée Niepce, Chalon sur Saône)