

Interim Group Sales Manager „Deutsche OEM & Tier One“ bei einem japanischen Hersteller von Verkabelungen, Steckverbindungen und Fahrzeugelektronik

Auftraggeber & Situation

Personeller Neuaufbau und **Restrukturierung** der Kundengruppe mit internationalen OEM und Systemlieferanten, u.a. Daimler, BMW, Bosch und Continental. Mehrere Key Accounts mussten dabei über mehrere Monate persönlich geführt werden.

Aufbau eines **internationalen interdisziplinären Teams**, um den globalen Aufgaben und Kundenanforderungen gerecht zu werden. Forcieren des Kundenbeziehungsmanagements, **Coachen** des Sales Directors und das **Mentoring** von Junior Key Account Managern in deren neuer Funktion.



Hersteller von Verkabelungssystemen, Steckverbindungen und Fahrzeugelektronik

Branche: Elektronik
Typ: Japanischer Konzern
Umsatz: ca. 9 Mrd. EUR
Mitarbeiter: ca. 285.000
Sitz: EU HQ Köln
Internet: www.yazaki.com

Besondere Herausforderung im Mandat

- Global Sales Manager und Key Account Manager Daimler, BMW & Continental haben Unternehmen verlassen
- Neuer KAM Bosch in der Einarbeitung
- Backoffice wurde durch externen Dienstleister „gemanaged“
- Technische Entwicklungen aus HQ entsprechen teilweise nicht den Anforderungen deutscher OEMs
- Japanisch geprägte **Unternehmenskultur**
- Beziehungsmanagement auf internationaler Ebene nicht vorhanden
- Neuer Sales Director war Einkaufsmanager in Asien und hatte noch nie im Sales gearbeitet

Verantwortungsbereich & Rolle

- Gesamtverantwortlich für Kundengruppe mit internationalen OEM und Systemlieferanten
- Group Sales Manager German OEM (south) & Tier One

Eingesetzte Methoden

- Global Key Account Management
- Führung globaler interdisziplinärer Teams
- Coaching & Mentoring



Henning Rittstiegl, VP Component Business Unit

„ ... insbesondere das unermüdliche Engagement von Herrn Lampe beim Aufbau eines Beziehungsmanagements auf internationaler Ebene für seine Kunden war herausragend und richtungsweisend für das Gesamtunternehmen. ...“

Maßnahmen-Set 1: Kommunikation – Zuhören – Vertrauen schaffen – Kunden verstehen

- Regeltermine als Jour Fixe mit den direkten MA, monatliche Bereichsmeetings
- Coaching Sales Director praxisbezogen und Mentoring Junior KAM
- Wöchentliche Kundengespräche technisch & kommerziell
- Neuaufteilung Kundenverantwortlichkeiten
- Optimierung Stellenbeschreibung für einzustellende Bewerber
- Etablierung einer **offenen, ehrlichen und open-minded Kommunikation** der „offenen Tür“ im Unternehmen

Maßnahmen-Set 2: Globale Organisation mitnehmen – Kunden überzeugen

- Erarbeitung „Road Map“ für jeden Key Account, Fahrzeug- und Produktbezogen
- Intensivierung der technischen Kundengespräche, planen von „Road Shows“
- Bereinigung Kunden- und Produktportfolio
- **Global pricing**: Vorgabe von Verrechnungspreisen als Basis für lokal nachvollziehbare Produktpreise
- „Übersetzen“ der Kundenanforderungen in Yazaki „language“ incl. Regeltermine mit jap. HQ
- Zeitnahe Regelkommunikation mit global aufgestellten Kunden
- Führen von Einstellungsgesprächen Global Group Sales Manager und Key Account Manager

Erfolge

- Erarbeitung einer **globalen Regelkommunikation** mit Regionsverantwortlichen und HQ, technisch UND kommerziell, als Basis für das Beziehungsmanagement auf internationaler Ebene mit den betroffenen Kunden
- **Kundenvertrauen** wurde zurückgewonnen als Preferred Supplier
- Einstellen von Global Group Sales Manager und Key Account Manager zur Verstärkung des Bereichs
- Kunden- und Produktportfolio sind bereinigt,
- Stellenbeschreibungen & Zielvereinbarungen im Bereich sind aktualisiert
- Mitarbeiter übernehmen Verantwortung und denken die entscheidenden Schritte weiter

Kontakt



Gerne stehe ich Ihnen für ein Gespräch zur Seite

Profitieren Sie von meiner fundierten Aus- und Weiterbildung, meiner langjährigen Erfahrung sowie meiner professionellen und zuverlässigen Arbeitsweise. Als **Experte für Vertrieb, Business Development und Business Transformation** unterstütze ich Sie gerne.

Ihr
Andreas Lampe