

Managerprofil und Projektliste

Interim Manager und Berater

Persönliches

Zeiss, Stefan

Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH München)

Nationalität: deutsch

Geburtstag: 10. Dezember 1962

Lambertstraße 9

36251 Bad Hersfeld (und Lkr. Starnberg)

+49 176 55101262

s.zeiss@stefan-zeiss-management.de

<https://stefan-zeiss-management.de>



**Brücken bauen, Perspektiven und mehr verändern.
Nachhaltige Ziele konsequent erreichen!**

Mit langjährig praktischer und internationaler Berufserfahrung bin ich ein durchsetzungsstarker Interim Manager und Berater. Unternehmen unterstütze ich bei der Überbrückung längerer Vakanzen im Management. Für nachhaltige Veränderungen, Neustrukturierungen oder wenn der Umsatz und EBIT zu steigern sind, dann stehe ich als Interim Manager oder Berater zur Verfügung und begleite die Umsetzung. Erfolg basiert meistens auf konsequenter Umsetzung. Die notwendigen Maßnahmen sind oftmals bekannt, jedoch gibt es häufig keinen Plan und damit keine Umsetzung. Für die konsequente Umsetzung, dafür stehe ich! Mit wenig Ressourcen und guter Planung bin ich erfahren, beste Ergebnisse zu erreichen.

Managerprofil

Expertise

> **30 Jahre** Vertrieb, Marketing, Aftermarket, Service

> **24 Jahre Führungserfahrung** (3 direct reports, 15 Mitarbeiter; Umsatz bis zu 50 Mio. EUR auf Einzelgeschäftsebene (schlüsselfertige Anlagen))

6 Jahre im Interim-Management & Beratung

Co-Autor Springer-Fachbuch, Kapitel „Aftermarket Business ersetzt den klassischen Vertrieb“

Branchenerfahrungen:

- Maschinen- und Anlagenbau (Automotive, Kunststoff-, Strömungs- & Brandschutztechnik)
- Kommunikationstechnik / ICT
- Elektrotechnik

Kompetenzen & Eigenschaften

Bildung und Erfahrung lassen mich **Unternehmen und Geschäftsmodelle schnell verstehen, Ergebnisse kurzfristig und nachhaltig erzielen.**

Fähigkeiten:

- Geschäftsführung / Bereichsleitung
- Chief Transformation Officer (CTO, d.h. für den strategischen Umbau von Geschäftsmodellen)
- Change-Management
- ESG: CSRD / Nachhaltigkeitsberichterstattung
- Markt- & serviceorientierte Strukturierung
- Organisations- und Prozessentwicklung
- Sparringspartner und Berater
- Kreativ, kunden- und lösungsorientiert in Projekt- und Komponentengeschäften
- Erfahrung im interkulturellen Umfeld
- Bewährtes Verhandlungsgeschick
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft

Beispiele aus meinen Einsätzen

.. im **Konzernumfeld** sowie bei **internationalen mittelständischen Unternehmen**:

- Als operativer Geschäftsführer eine Sondersituation stabilisiert, die Firma im laufenden Betrieb umgezogen und neu ausgerichtet
- Als CSO einer deutschen Tochtergesellschaft den Vertrieb nach einer Insolvenz neu ausgerichtet: SWOT-Analyse, Strategieentwicklung und Umsetzung. In einem Jahr aus einem negativen ROS einen nachhaltigen Turnaround erzielt, zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. (Muttergesellschaft: Italienisches Private Equity Unternehmen)
- Als Bereichsleiter Aftermarket Sales and Service: Markterschließung für Spezialmaschinen, nach Übernahme aus einer Insolvenz. Für dieses dt. Tochterunternehmen einen tragfähigen Umsatz und hohen EBIT im ersten Jahr erzielt. (Muttergesellschaft: Amerikanisches PE-Unternehmen)
- Berater für Business Development: Marktanalyse, Strategieentwicklung und Umsetzung. Internationale B2B-Markterschließung in der Elektrotechnik, für eine ausländische Niederlassung eines dt. Unternehmens
- Turnaround Management für internationale, nachhaltige Markterschließung, nach Eigentümerwechsel im B2B-Komponentengeschäft, (Muttergesellschaft: Schweizer Private Equity Gesellschaft)

Projektliste

Desautel GmbH, Jena und nach Umzug Rüsselsheim.....08/2022 bis 07/2023

Branche	Investitionsgüterindustrie, Brandschutztechnik
Auftraggeber	Desautel SAS, ein inhabergeführtes französisches Unternehmen mit weltweiten 9 Standorten, rd. 1.500 Mitarbeiter, Umsatz rd. 300 Mio. EUR
Funktion	Interim Manager als Geschäftsführer der deutschen Landesgesellschaft, der Desautel GmbH, und als Berater für Vertrieb, Personal, Standortmanagement, Coach
Report an	CEO der französischen Muttergesellschaft
<u>Ausgangssituation</u>	Die Tochtergesellschaft, ein Büro und drei Lager, im laufenden Betrieb umziehen und die 12-jährige Unternehmenspräsenz auf dem deutschen Markt sicherstellen, in dem sensiblen B2B-Markt für Brandschutztechnik. Alle Mitarbeiter:innen hatten gekündigt.
<u>Aufgaben</u>	<ul style="list-style-type: none">o Personal kurzfristig ersetzen (übergangsweise für den alten, dann für den neuen Standort und mit mindestens guten französischen Sprachkenntnissen, bei Fachkräftemangel)o Bestehende B2B-Kundenbeziehungen und Standortfunktion sicherno Die Vertriebsniederlassung mit Lagern an einen neuen, zu findenden Standort umziehen.
<u>Operative Tätigkeiten</u>	<ul style="list-style-type: none">o Führung der GmbH mit allen administrativen Aufgabeno Arbeitsprozesse analysiert, Anforderungsprofile & Stellenbeschreibungen erstellt, Personalberater beauftragt, Stellenanzeigen verfasst und veröffentlichto Arbeitsverträge erstellt und Interviews durchgeführto SCM-Strategie für Umzug im laufenden Betrieb entwickelt und umgesetzto Neues Büro und Lager gesucht, gewünschte Anpassungen und Mietverträge verhandelt
<u>Ergebnisse und Erfolge</u>	<ul style="list-style-type: none">o Neuen Geschäftsführer und Fachpersonal eingestellt, eingearbeitet sowie stets alle Kunden zuverlässig beliefert.o Neuen Standort gegründet, alles neu möbliert, ein Lager in der Nähe gefunden, alle Umzüge organisiert und begleitet, alten Standort und zwei Lager aufgelöst.o Parallel den Umsatz gesteigert und kurz vor Projektende gelang es den größten Einzelauftrag in der 12-jährigen Geschichte der deutschen Niederlassung zu gewinnen.

Beyond Management GmbH, Potsdam, Deutschland 09/2021 bis heute

Branche	Interim Management und Unternehmensberatung
Funktion	Partner
Aufgaben	Gesellschaft zur Unterstützung bei Unternehmensnachfolgen, Potenzial- und Produktivitätssteigerung, Neugründung, Aufbau neuer Geschäftsbereiche, Sanierung / Restrukturierung, M&A – spezialisiert auf Executive Interim Management und Unternehmensberatung

Beyond Refinance AG, Bottighofen, Schweiz..... 09/2021 bis heute

Branche	Mergers and Acquisitions
Funktion	Partner
Aufgaben	Internationale Unternehmensbeteiligungen / -finanzierungen bei Unternehmen in Umbruchsituationen – spezialisiert auf Unternehmensanalysen und -beratung

Unternehmensname unterliegt der Diskretion, im europäischen Ausland.....05/2019 bis 11/2019

Branche	Investitionsgüterindustrie, Elektrotechnik, Fokus: Transformatoren
Auftraggeber	Deutsches Private Equity Unternehmen mit weltweiten Standorten, 4.000 Mitarbeiter, Umsatz 1 Mrd. EUR, mit einer neuen europäischen Niederlassung (Produktion und Vertrieb)
Funktion	Interim Manager als Berater für internationalen Vertrieb, Online-Vertrieb, Team Coaching
Report an	Geschäftsführung
<u>Situation</u>	Der stark rückläufige Umsatz mit neuen Produkten stellte den neuen Standort infrage.
<u>Aufgaben</u>	<ul style="list-style-type: none">o Umsatz stabilisieren, internationales Geschäft entwickeln und Vertriebsteam trainiereno Markteinführung neuer B2B-Produkte begleiten, dazu Marktpotenzial- und Vertriebskanäle analysieren, Ziele ableiteno Konzept für langfristige Umsatzsteigerung entwickeln
<u>Operative Tätigkeiten</u>	<ul style="list-style-type: none">o Internationale Power Sales Initiative entwickelt und eingeleiteto Integration internationaler Niederlassungen, Agenten und OEMs in das Kundengeschäfto Im Ausland vor ort den internationalen Vertrieb operativ unterstützt und trainierto Konzept für langfristige Umsatzsteigerung entwickelt, mit Online-Vertriebs-Content
<u>Ergebnisse und Erfolge</u>	<ul style="list-style-type: none">o Rückläufigen Umsatz in wenigen Wochen stabilisiert – final mehr als verdoppelto Standort Existenz gesichert, durch den Turnaround zusätzliche Arbeitsplätze geschaffeno Einführung der neuen, langfristigen Umsatzstrategie

STEFAN ZEISS MANAGEMENT + CONSULTING, Bad Hersfeld, Deutschland 06/2018 bis heute

Branche Interim Management und Unternehmensberatung

Funktion **Unternehmer**

Aufgaben Unternehmen zur Unterstützung bei Unternehmensnachfolgen, Potenzial- und Produktivitätssteigerung, Neugründung, Aufbau neuer Geschäftsbereiche, Sanierung / Restrukturierung, M&A – spezialisiert auf Executive Interim Management und Unternehmensberatung

mdexx GmbH, Weyhe, Deutschland 01/2016 bis 11/2017

Branche Investitionsgüterindustrie, Maschinenbau: Transformatoren und Industrieventilatoren für: Transformatoren, Kompressoren, Bahnanwendungen, Kühlanlagen, ...

Arbeitgeber mdexx GmbH, chinesisches PE-Unternehmen, rd. 100 Mitarbeiter, Umsatz rd. 53 Mio. EUR

Funktion **International Key Account Manager** für das international Ventilatoren-Geschäft der Firma

Report an Geschäftsführung

Situation Nach Eigentümerwechsel wurde die Führungsebene ersetzt und es wurde restrukturiert.

Aufgaben

- o B2B-Geschäfte mit internationalen Handelsvertretern, Großkunden, KMUs abschließen
- o Rahmenvertrag mit Ersatzteilgeschäft für Großkunden und Services erarbeiten
- o Umsatz und EBIT mit Bestandskunden steigern

Operative Tätigkeiten

- o Kunden- und Messebesuche in Europa, Dienstleistungsgeschäft entwickelt und etabliert
- o Rahmenvertrag mit Ersatzteilgeschäft für Großkunden erarbeitet und verhandelt

Ergebnisse und Erfolge

- o Rahmenverträge mit Großkunden und KMUs erfolgreich abgeschlossen
- o EBIT gesteigert und Umsatz von ~10 Mio. EUR auf ~12 Mio. EUR p.a. gesteigert

Personal Mitarbeiter:innen: Innendienst, Entwicklung, Konstruktion, Auftragsabwicklung, Einkauf

mdexx GmbH, Bremen, Deutschland 12/2012 bis 12/2015

Branche Investitionsgüterindustrie, Maschinenbau: Transformatoren und Industrieventilatoren

Arbeitgeber mdexx GmbH, Schweizer PE-Unternehmen, rd. 110 Mitarbeiter, Umsatz rd. 51 Mio. EUR

Funktion **International Key Account Manager** für das international Ventilatoren-Geschäft der Firma

Report an Geschäftsleitung

Ausgangssituation Ein Firmeneigentümerwechsel, Umsatzrückgang in einem parallelen Unternehmensbereich sowie stetig steigende Garantiekosten führten zu einer kundenorientierten Restrukturierung.

Aufgaben

- o B2B-Geschäfte mit internationalen Handelsvertretern, Großkunden, KMUs abschließen
- o Umsatz und EBIT mit ehemaligen Kunden zurückgewinnen und nachhaltig sicherstellen

Operative Tätigkeiten

- o Qualitätsoffensive durchgeführt (Fehlerrate + Garantiefälle runter = Umsatz + EBIT hoch)
- o Kunden- und Messebesuche in Fernost Asien, Indien, Südosteuropa, Firmenpräsenz auf Messen organisiert, Produkte präsentiert und neue Kunden akquiriert

Ergebnisse und Erfolge

- o Rahmenverträge mit neuen KMUs entwickelt und abgeschlossen
- o Umsatz zwischen ~10 Mio. EUR und ~13 Mio. EUR p.a. – Zielvorgaben übertroffen

Personal Mitarbeiter:innen: Innendienst, Entwicklung, Konstruktion, Auftragsabwicklung, Einkauf

MicroPoise Measurement Systems Europe GmbH, Lübeck, Deutschland 10/2011 bis 11/2012

Branche Investitionsgüterindustrie, Maschinenbau: Messmaschinen für Reifenhersteller

Arbeitgeber Tochter eines US-amerikanischen PE-Unternehmens, 40 Mitarbeiter, Umsatz 13 Mio. EUR

Funktion **Leiter Aftermarket Sales & Service** für den Raum EMEA (Mitglied des Führungskreises)

Report an Geschäftsführung

Ausgangssituation MicroPoise entstand im Jahr 2012 aus der Insolvenz der Collmann GmbH sowie der Integration der holländischen MicroPoise BV. Firmenumsatz = Aftermarket S&S ~3 Mio. EUR.

Aufgaben

- o Migrieren der holländischen Mitarbeiter in die neue Firmenstruktur
- o Markt und Mitarbeiterpotenziale analysieren und Geschäftspotenziale ableiten
- o Umsatz auf 9 Mio. EUR steigern, damit die Existenz der GmbH im 1. Jahr sicherstellen.

Operative Tätigkeiten

- o Kundenbesuche in EMEA, inklusive Russland, Moskau
- o Aufbau einer Mitarbeiter-Kompetenzmatrix für Aftermarket Sales & Service
- o Restrukturierung des Bereiches zur Integration eines neuen Geschäftsfeldes „Rebuilds“
- o Einsatz und Training eines Serviceleiters sowie eines Leiters „Rebuilds“

Ergebnisse und Erfolge

- o Ersten Rahmenvertrag für eine Langzeit-Dienstleistung entwickelt und abgeschlossen sowie einen ersten Großauftrag für „Rebuilds“ gewonnen – Firmenexistenz sichergestellt
- o EBIT und Umsatz auf ~12 Mio. EUR gesteigert (Firmenumsatz insgesamt ~12 Mio. EUR)

Personal 15 Mitarbeiter:innen: Leiter Field Service, Leiter Rebuilds, Außen- & Innendienst-Team

Hans H. Meyer GmbH, Salzgitter, Deutschland.....08/2010 bis 09/2011

Branche Investitionsgüterindustrie, Maschinenbau für die Intralogistik, Anbaugeräte für Gabelstapler
Arbeitgeber Tochter eines italienischen PE-Unternehmens, 144 Mitarbeiter, Umsatz ~28 Mio. EUR
Funktion **Director Sales and Marketing** (Mitglied der Geschäftsleitung)
Report an Geschäftsführung
Ausgangssituation Im Jahr 2010 hat die Bolzoni S.p.A. die Hans H. Meyer GmbH aus der Insolvenz übernommen und das Geschäft war stetig rückläufig. Die Existenz war weiterhin sehr gefährdet.
Aufgaben

- Das Geschäft kurzfristig so steigern, dass die Existenz der GmbH sichergestellt ist.
- Markt- und Wettbewerb analysieren und Geschäftspotenziale ableiten
- Mitarbeiterpotenziale analysieren und Motivationsmodell ableiten

Operative Tätigkeiten

- Markt- und Wettbewerbsanalyse entwickelt und durchgeführt
- Business Plan und Marketing Master Plan erarbeitet, abgestimmt, Umsatzziele abgeleitet
- Mitarbeiter-Potentialanalyse entwickelt, durchgeführt und Motivationsziele gesetzt.
- Vertrieb branchenorientiert strukturiert, neues Provisionssystem erarbeitet und eingeführt

Ergebnisse und Erfolge

- Turnaround vom nationalen und internationalen Umsatz herbeigeführt, u.a. durch Steigerung der Liefertreue.
- Umsatz von ~24 Mio. EUR auf ~28 Mio. EUR gesteigert, damit über break-even point.

Personal 15 Mitarbeiter:innen: Leiter Vertriebsinnendienst, Außen- & Innendienst-Team, Marketing

Rotorcomp GmbH, Germering, Deutschland 11/2006 bis 02/2010

Branche Investitionsgüterindustrie, Maschinenbau: Schraubenverdichter für Industriekompressoren
Arbeitgeber Rotorcomp GmbH (Tochter der Bauer Group), 35 Mitarbeiter, Umsatz ~16 Mio. EUR
Funktion **Gebietsverkaufsleiter** für Südeuropa, Indien und Fernostasien
Report an Geschäftsführung
Ausgangssituation Das Verkaufsgebiet wurde über lange Zeit nicht betreut. Das Geschäft war stetig rückläufig, einige Bestandskunden hatte man verloren.
Aufgaben

- Ehemalige Bestandskunden zurückgewinnen und Neukunden akquirieren.
- Erstellen von Marketingunterlagen sowie neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln.

Operative Tätigkeiten

- B2B-Geschäfte mit internationalen Handelsvertretern, Großkunden, KMUs abschließen
- Akquisition neuer B2B-Kunden ~10% p.a. und Erschließung des indischen Marktes
- Erstellung eines neuen Company Profile sowie einer kompletten Produktübersicht
- Beratungsleistungen entwickelt, angeboten und vermarktet
- Firmenpräsenz auf Messen organisiert, Produkte präsentiert und Kunden akquiriert

Ergebnisse und Erfolge

- Turnaround herbeigeführt, auch durch Steigerung der Lieferqualität und -treue.
- Umsatz von ~3 Mio. EUR auf ~7 Mio. EUR gesteigert, gleichzeitig den bereits zuvor positiven EBIT um 20% gesteigert. Somit zu fast 50% vom Firmenumsatz beigetragen.

Personal 6 Mitarbeiter:innen in Auftrags- und Zahlungsabwicklung sowie im Customer Support

Brückner Maschinenbau GmbH, Siegsdorf, Deutschland09/2003 bis 10/2006

Branche Investitionsgüterindustrie, Anlagenbau: Kunststoffindustrie, bi-axiale Folienrekanlagen
Arbeitgeber Brückner Maschinenbau GmbH, 450 Mitarbeiter, Umsatz 500 Mio. EUR
Funktion **Regional Sales Manager** für Fernostasien
Report an Vertriebsbereichsleitung Fernostasien
Ausgangssituation Das Verkaufsgebiet, insbesondere Südkorea und Japan, wurde über mehrere Jahre nicht betreut. Die Geschäftsleitung wollte das zusätzliche Geschäftspotenzial erschließen.
Aufgaben

- Neukunden akquirieren und neue Geschäfte mit Bestandskunden akquirieren.
- Erstellen kundenindividueller Vertriebsunterlagen für Handelsvertreter und Kunden

Operative Tätigkeiten

- Management von zwei internationalen Handelspartnern und zwei Tochtergesellschaften. B2B-Geschäfte mit Großkunden vorbereitet, verhandelt, abgeschlossen
- Mitwirkung bei der Festlegung von vertrieblichen Inhalten in einer neuen ERP-Software
- Verschiedenen Service-Pakete entwickelt und angeboten
- Neues Geschäftsfeld entwickelt sowie Service-Pakete entwickelt und angeboten
- Ausstellungen auf internationale Messen vorbereitet, Produkte und Dienstleistungen präsentiert sowie neue Kunden akquiriert

Ergebnisse und Erfolge

- Erfolgreiche Öffnung des dynamischen Marktes für eine neue Materialproduktion – Geschäftsfeld nachhaltig erschlossen (seitdem ist diese Folie in allen Handys)
- Umsatz bis zu 50 Mio. EUR auf Einzelgeschäftsebene (mit schlüsselfertigen Anlagen)

Personal 6 Mitarbeiter:innen: Entwicklungsingenieure, Verfahrenstechniker, Projektmanager

Siemens AG, ICT, Vertriebsniederlassung, München, Deutschland01/1998 bis 12/2002

Branche Investitionsgüterindustrie, Elektrotechnik: Projektgeschäft mit IT-Netzbetreibern
Arbeitgeber Siemens AG, >300.000 Mitarbeiter, Umsatz ~29 Mrd. EUR
Funktion **Key Account Manager** für bundesweiten Netzbetreiber
Report an Vertriebsbereichsleitung
Situation Fortführung des kurz zuvor begonnenen Netzaufbaus der VIAG Interkom GmbH.
Aufgaben

- o Bestandsgeschäft weiterführen und zusätzliche, neue Geschäftspotenziale akquirieren

Operative Tätigkeiten

- o Vermarktung von Hard- & Software und Dienstleistungen für landesweite ICT-Netze
- o Viele Kundenmeetings (oft mit neuen Aufträgen), größere Inbetriebnahmen begleitet
- o Ein Dienstleistungs- und Ersatzteil-Paket entwickelt, verhandelt und angeboten

Ergebnisse und Erfolge

- o Zusätzliche neue Netzbetreiber erfolgreich akquiriert
- o Umsatz von ~28 Mio. EUR auf ~36 Mio. EUR gesteigert – Zielvorgaben weit übertroffen
- o Zusatzumsatz durch Vermarktung eines Dienstleistungspaketes (GJ 2000: 6 Mio. EUR)

Personal 12 Mitarbeiter: Fachberater, Controller, Teamassistentz, 3 Projektleiter mit 30+ Personen

Siemens AG, ICT, Vertriebsniederlassung, München, Deutschland09/1995 bis 12/1997

Branche Investitionsgüterindustrie, Elektrotechnik: Projektgeschäft mit Firmenkunden
Arbeitgeber Siemens AG, >416.000 Mitarbeiter, Umsatz ~60 Mrd. EUR
Funktion **Fachberater** für Firmenkunden (Fokus: DECT-Telefonie und Call Center Solutions)
Report an Fachbereichsleitung
Situation Firmenweit, mobil, kostenlos telefonieren und Call Center Solutions waren sehr gefragt
Aufgaben

- o Projektmanagement für Komponenten, für firmenweite, mobile, kostenlose Telefonie
- o Marketing und Vertrieb von Call Center Solutions an Firmenkunden

Operative Tätigkeiten

- o Neue DECT-Schnittstelle für ein Siemens-Telefonanlage entwickeln lassen, Kunden beraten und alle Produkte für firmenweite schnurlos / DECT-Telefonie vermarktet
- o Firmenkunden über Call Center Solutions beraten, verhandelt und vermarktet

Ergebnisse und Erfolge

- o Erfolgreiche Öffnung des dynamischen Marktes für eine firmenweite DECT-Lösung sowie Unternehmensberatung und Vermarktung von Call Center Solutions

Siemens AG, ICT, Stammhaus, München, Deutschland 12/1992 bis 08/1995

Branche Investitionsgüterindustrie, Elektrotechnik: Produktmanagement für den Mobilfunkmarkt
Arbeitgeber Siemens AG, >450.000 Mitarbeiter, Umsatz ~51 Mrd. EUR
Funktion **Produktmanager** für mobile Telefon-Endgeräte
Report an Bereichsleitung Produktmanagement
Situation Seitens Endkunden bestand großes Interesse an mobilem Telefonieren.
Aufgaben

- o Produktmanagement für das erste schnurlose Siemens-Telefon „GigaSet 910“ (DECT)
- o Produktmanagement für das Handy „S4“ (GSM-Standard)

Operative Tätigkeiten

- o Leistungsverzeichnisse für beide Telefone geschrieben, mehrsprachige Umsetzungen koordiniert, z.B. die Benutzer-Menüführungen; Bedienungsanleitungen, Verpackungen, Werbung mit externen Werbeagenturen, Verpackungsfirmen und Druckereien koordiniert
- o Vertriebliche OEM-Verhandlungen mit Großkunden vorbereitet und operativ unterstützt
- o Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit: Entwicklung, Konstruktion, Software-Entwicklern, Produktion, Vertrieb, Marketing, Controlling

Ergebnisse

- o Sehr erfolgreicher Markteintritt in beide hochdynamischen Endkundenmärkte

Bildung, Kenntnisse, Mitgliedschaften, Auszeichnungen, Hobbys

Ausbildungen

- o Feinmechaniker (*Siemens AG, Braunschweig, Deutschland*)
- o Dipl.-Wirtschaftsingenieur (*FH München, Maschinenbau, Auslandssemester USA, NY*)

Weiterbildungen und Zertifikate Projektmanagement, Seminar für Projektleiter, Dienstleistungsvertrieb, „English intensiv“ in London, interkulturelles Verkaufstraining „fit for business in Asian markets“, Strategisches Verkaufen und „Large Account Management Process“, ESG Implementation Manager, Transformations- und Turnaround-Manger (CTO, CRO) u. w.
Sprachen

- o Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Französisch (Grundkenntnisse)

Mitgliedschaften & Awards

- o **DDIM** – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.
- o DDIM.projekt 2023 (<https://ausgezeichnete-interim-projekte.de/portfolio-item/standortleitung-und-verlagerung-im-laufenden-betrieb/>)
- o **Exzellenzberater des Deutschen Mittelstands** bei „Die Deutsche Wirtschaft“

Hobbys Reisen, Bergwandern, E-Mountainbiking, Segeln