

MANAGERPROFIL

August 2025

Sebastian Noack

MBA

Consultant, Interim Manager und Projektleiter

Website: 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

Mein Slogan



»Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.« (Chin. Sprichwort)

Ich berate und unterstütze Sie tatkräftig bei besonderen Projekten der Prozessoptimierung und -digitalisierung, der Transformation hin zu einer modernen Unternehmensorganisation und -ausrichtung und bei betriebswirtschaftlichen Herausforderungen bis hin zur Sanierung.

Unternehmen profitieren im Business Development von meiner umfangreichen Erfahrung und einem weitreichenden internationalen Netzwerk aus 20 Jahre im Vertrieb auch technisch komplexer Lösungen.

- **Aktueller Beratungsschwerpunkte:**
 - Unternehmens- & Kommunikationsstrategie
 - Prozessoptimierung einschließlich Digitalisierung bis hin zu Restrukturierung
 - Business Development
- Über 10-jährige Führungserfahrung im internationalen Vertrieb,
- Erfahrung in der Unternehmenssanierung als Allein-Geschäftsführer,
- Langjährige Erfahrung in Personalführung internationaler und hybrider Teams
- **Branchenerfahrung:**
 - Dienstleistung mit Schwerpunkt Hospitality, IT& Medien
 - Produzierendes Gewerbe (SHK, Kunststoff, Metall)
 - Beratungsmandate auch in Transport & Logistik, Medizintechnik, Health Care und Textilveredelung
- **Internationale Erfahrung/Schwerpunkte:** Europa, Mittlerer Osten Asien inkl. China
- **Mitgliedschaften:** Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen (BDU), Dachverband Deutscher Interims Manager (DDIM), Marketing Club Düsseldorf, Offensive Mittelstand

ÜBERBLICK

- Beratungsmandate im Bereich Sanierung (Medizintechnik, Transport), Business Development (Textilveredelung, Sanitär, Dienstleistungen) und Health Care (Restrukturierung)
- Projektbegleitung, bzw. Leitung bei CRM-Einführungen bei internationalen mittelständischen Herstellern im Bereich Metall- und Kunststoffindustrie
- Nachweisliche Erfolge in Produktions- und Prozessoptimierung: Sanierung Proline Systems 2023/2024
- Umfangreiche Erfahrungen mit:
 - Prozess Management
 - Aufbau Controlling
 - Kostenreduktion
 - Change-Management
 - Mitarbeiter-Coaching,
 - ERP & CRM-Software
- Arbeitsweise geprägt durch analytisches und systematisches Vorgehen. Hierbei werden, teils in Kombination Methoden angewandt, wie PDCA-Zyklus, Design Thinking, Scrum oder andere agile Methoden

AKTUELLE PROJEKTLISTE

Beratungsmandat/aktive Begleitung: Urimat Deutschland GmbH (SHK)
 Aufbau Projektvertrieb
 Seit Juni 2025

Lehraufträge: Akademie für Unternehmensführung, Monheim,
 Managing Operations, International Marketing, Talent Management
 Seit April 2025

Beratungsmandat: ASR Rehabilitationszentren GmbH & Co. KG (Health Care)
 Reorganisation der Betriebsstruktur zur Ermöglichung organischen Wachstums
 Seit August 2025

Besondere Erfahrung in der Vertriebsorganisation/CRM:

2016 – 2019 Aufbau des internationalen Projektvertriebes in einer Matrixstruktur bei der TECE GmbH (ca. 1800 Mitarbeiter, 380 Mio. € Umsatz) mit 17 eigenen Landesniederlassungen in Europa, GUS und SEA einschließlich China. Einschließlich des Aufbaues eines internationalen Key Accounting und Vertriebscontrolling. Parallel Mitglied der Taskforce zur Einführung von Salesforce als CRM-Plattform.

2019 – 2023 Aufbau des internationalen Projektvertriebes, teils in linearer Struktur, teils in einer Matrixstruktur und einschließlich der internationalen Distributionspartner bei der Bette GmbH (ca. 370 Mitarbeiter, 80 Mio. € Umsatz) mit eigenen Verkaufsbüros und Distributionspartner in Europa, GUS, SEA, China und Lateinamerika. Einschließlich des Aufbaues eines internationalen Key Accounting. Parallel Projektleitung bei der Einführung von Salesforce als CRM-Plattform.

Kompetenzen in der Unternehmensführung und Vertriebsleitung

- Erfahrung als Allein-**Geschäftsführung** in einem mittelständischen Markenunternehmen. Abteilungsübergreifende Koordination und Führung. Entwicklung der nachgelagerten Führungsebenen.
- **Prozessmanagement und CRM:** Durch rationelle Analyse der operativen Prozesse und deren Modellierung zu klar messbaren Wertschöpfung, insbesondere für die angesprochenen Zielgruppen wird die Basis für Digitalisierung und nachhaltigen Erfolg gelegt.
- **Change-Management:** Mit individueller Kommunikation und konsequentem Monitoring erfolgt eine sichere und pragmatische Umsetzung effizienter Prozessgestaltung.
- **Restrukturierung und Krisenmanagement:** Schnelle Analyse der kritischen Bereiche und klare Priorisierung der erforderlichen Maßnahmen. Deren Angang erfolgt mit Ruhe, aber beherzt und pragmatisch unter Einbindung und Coaching des Teams.

Strategie-Kompetenz

- Tiefgreifende und umfassende Kenntnisse der internen und externen Customer Insights als Basis für zielgruppenorientierte Kommunikationsstrategien und damit für erfolgreiche Marketing- und Vertriebsaktivitäten.
- Aufbau und Leitung von internationalen Vertriebsorganisationen und -prozessen auch über Kulturgrenzen hinweg.
- Erfahrung in der Entwicklung von differenzierenden Unternehmensstrategien.
- Erstellung und Überwachung von Umsatz- & Kostenbudgets
- Inkludierung von ESG-Vorgaben.
- Compliance

Digitalisierung

- Erfahrung in der Leitung und Umsetzung von IT-Projekten und CRM-Implementationen
- Konzeptionierung und Aufbau von DMS
- Implementation von Datenschutz und -Sicherheit.

Human Resources

- 16 Jahre Erfahrung in der kaufmännischen und disziplinarischen Mitarbeiterführung.
- Führung von physischen, hybriden oder virtuellen Teams, sowie Erfahrung in Matrixorganisationen.
- Mitarbeitergewinnung, On-Boarding und Entwicklung.
- Führung und Motivation interkultureller Teams. Coaching-orientierten Führungsstil.

Sprachen

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: Verhandlungssicher
- Französisch: Grundkenntnisse

Background/Werdegang

- Sebastian Noack wurde 1972 als dritter Sohn eines Berufsoffiziers und einer Ärztin in Bayern geboren.
- **Die Wurzeln in der Dienstleistung – 14 Jahre in der internationalen Hospitality**
 - 1989 begann er mit der Ausbildung zum Koch seine berufliche Ausbildung im damals neueröffneten Maritim Hotel Königswinter. Es folgten weitere Stationen in diversen F&B-Bereichen, die er 1997 mit dem Abschluss des staatl. geprüften Hotelbetriebswirtes krönte. Anschließend folgten bis 2005 diverse Stationen im Sales & Marketing bei internationalen Hotelketten, u.a. bei Swisshotel (heute Accor Hotel Group), Steigenberger Hotels und Starwood (heute Marriott Hotels & Resorts).
- **Erfahrung in der europäischen Sicherheitsstruktur**
 - 1992 bis 1994 nahm er als Zeitsoldat an einer erweiterten Spezialausbildung teil und wurde in internationaler Verwendung bei der Neuaufstellung des Eurokorps in Strasbourg eingesetzt und ausgezeichnet.
- **Im Wandel von Analog zu Digital**
 - 2005 erfolgte der Wechsel in die IT-Industrie: Er übernahm zunächst eine nationale Vertriebsfunktion bei der europäischen Zentrale eines Norwegischen Systemanbieters für Netzwerke und Medienlösungen in der Hotellerie.
 - In den kommenden 8 Jahren stieg er zum Direktor Sales & Distribution Central Europe auf. Dies brachte umfangreiche Erfahrungen im Umgang mit komplexen Projekt-Lösungen aus Hard- und Software, Content und Lizenzen, sowie Service. Weitere Tätigkeiten bei anderen Anbietern folgten bis 2015
- **Von der Praxis zur Wissenschaft und zurück**
 - Berufsbegleitend absolvierte Sebastian von 2011 bis 2013 sein Masterstudium mit dem Schwerpunkt global Leadership an der Universität of Wales, Cardiff.
- **Von „unsichtbaren Netzwerken“ zu „harten materiellen Lösungen am Bau“**
 - 2016 wechselte Sebastian Noack in die Bauzuliefer- bzw. Sanitärindustrie und baute in den kommenden Jahren für deutsche, mittelständische Unternehmen das globale Projektgeschäft aus. In dieser Zeit lernte er viele weitere Länder Europas, des Mittleren Ostens und Asiens kennen und ist seitdem mit den unterschiedlichsten Kulturen vertraut
 - Heute verfügt er über ein umfangreiches, berufliches Netzwerk im Bereich der Architektur, der Immobilienentwickler und -betreiber.
- **Von der Vertriebs- zur Gesamtverantwortung**
 - Anfang 2023 übernahm er im Zuge einer geplanten Nachfolgeregelung die Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens der Bauzulieferbranche in Koblenz. Zusammen mit Dr. Boysen Management + Consulting gelang unter schwierigen Marktbedingung die Sanierung des Unternehmens, das daraufhin 2024 erfolgreich veräußert wurde.
 - Seither arbeiten Sebastian Noack und Dr. Werner Boysen in diversen Sanierungs- und Beratungsmandaten zusammen.