

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Manager



Sales Leadership,
von den Strategien bis zu ihrer Umsetzung

Meine Expertise: **Vertriebsstrategie, kommerzielle Exzellenz & Umsetzungsschärfe**

- ✓ Konzeption und Implementierung der Strategien entlang des gesamten Sales-Cycles und über alle Kanäle
- ✓ Maximierung der organisatorischen Effizienz (Kompetenzen, Prozesse, Tools und Governance).
- ✓ Ergebnisorientierte Steuerung strategischer Initiativen und kommerzieller Transformationsprozesse.

Ich bin **selbstständiger Interim Manager**, spezialisiert auf **Sales Leadership und kommerzielle Exzellenz** in unterschiedlichen Segmenten der **B2B-Fertigungsindustrie**.

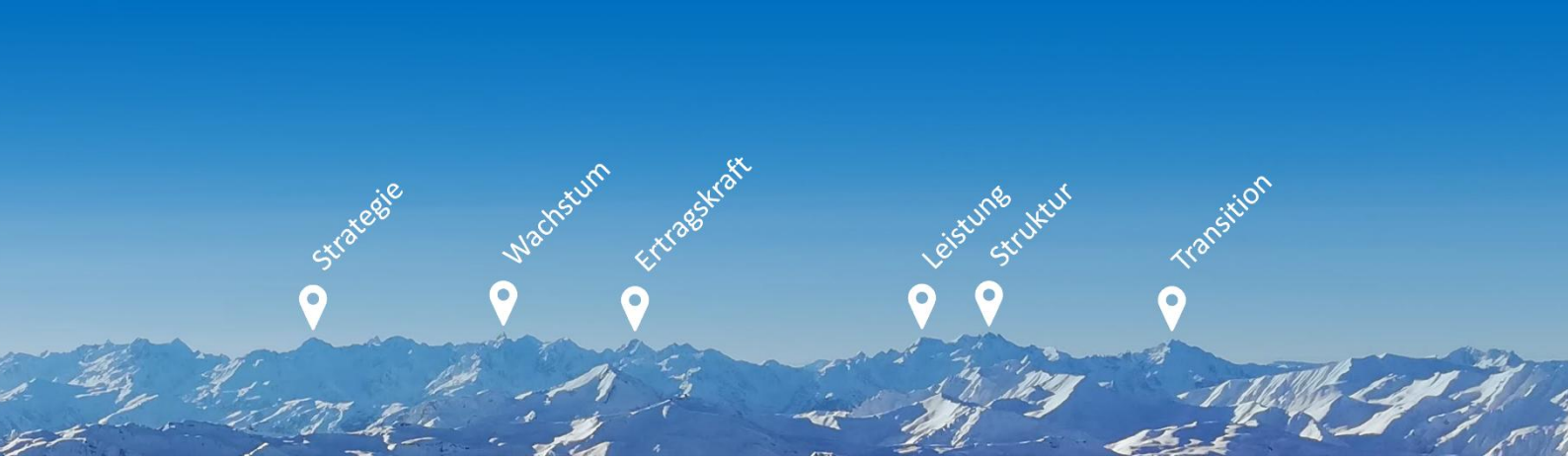
In Rollen als **Interim CSO, Head of Sales / Business Development** oder **Strategic Programm Lead** löse ich **kritische kommerzielle Herausforderungen** und realisiere **Wachstums- sowie Transformationsziele**. Mein Arbeitsstil ist dabei geprägt von einem pragmatischen, konsequent ergebnisorientierten Ansatz.

Mittelständische Unternehmen und **internationale Konzerne** unterstütze ich in entscheidenden Phasen - **Expansion, Restrukturierung, M&A-Transition, ...** - Dabei stelle ich die engmaschige Verzahnung von strategischer Ausrichtung, operativer Exzellenz und nachhaltiger Wertsteigerung sicher.

Mit hoher Mobilität agiere ich direkt **im Kern der Organisationen**. Ich arbeite eng mit den Teams vor Ort zusammen, um **Ergebnisse zu festigen, Veränderungen nachhaltig zu verankern** und einen effektiven **Wissenstransfer zu gewährleisten**.

Meine Dienstleistungen: **Sales Leadership und interdisziplinäres Intrapreneurship**

Strategie	Wachstum	Ertragskraft
<ul style="list-style-type: none">▪ Bewertung von Marktdynamiken▪ Identifikation der Erfolgsfaktoren▪ Entwicklung kommerzieller Strategien und Roadmaps	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimierung des Kerngeschäfts▪ Umsetzung und Feinjustierung definierter Strategien▪ Aktivierung der Vertriebskanäle	<ul style="list-style-type: none">▪ Absicherung der Verhandlungen▪ Strukturierung des Pricing und Stärkung der Profitabilitätskultur▪ Commercial Claim Management
Leistung	Struktur	M&A-Transition
<ul style="list-style-type: none">▪ Durchführung von Diagnosen▪ Stärkung der Ressourcen, Prozesse und Instrumente▪ Befähigung des Außendienstes	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimierung von Organisationen, Rollen und Verantwortlichkeiten▪ Strukturierung und Steuerung der KPIs und Anreizsysteme	<ul style="list-style-type: none">▪ Steuerung der Workstreams▪ Verhandlung der Vereinbarungen▪ Planung und Umsetzung der Post-Merger-Integration



Eckpunkte meiner Erfahrung:

- **30 Jahre internationale B2B-Vertriebserfahrung:** davon 15 Jahre in Top-Management-Positionen innerhalb globaler Industriekonzerne und 7 Jahre erfolgreich im Interim Management tätig.
- **7 erfolgreiche Interim-Mandate:** Mit klarem Fokus auf Wachstum, Restrukturierung, kommerzielle Transformation und M&A-Transitionsmanagement.
- Steuerung von **Jahresumsätzen zwischen 30 und 900 Mio. EUR** sowie Führung internationaler **Vertriebsteams von 2 bis über 200 Mitarbeitern** (Europa, Asien, Nord- und Südamerika).
- **Leitung multikultureller und interdisziplinärer Teams** mit messbarem Beitrag zur kollektiven Leistung und den Geschäftsergebnissen.
- Tiefgreifendes Business-Development-Know-how in den Sektoren **Automobil, Nutzfahrzeuge und Haushaltsgeräte** in der Zusammenarbeit mit OEMs, Tier-1-Zulieferern und Komponentenherstellern über direkte sowie indirekte Vertriebskanäle.

Auswahl abgeschlossener Interim-Management-Projekte:

 <p>Wangen 10.2025 bis 05.2026</p> <p>Transformationsprojekt Vertriebsumstrukturierung, Prozessoptimierung, Steuerung von Vertriebsverhandlungen</p>	 <p>Einbeck 04.2025 bis 05.2025</p> <p>Leistungsanalyse 360°-Untersuchungen, Ermittlung der Hebel zur Verbesserung der Vertriebsakquise und -leistung</p>	 <p>Wangen 09.2023 bis 02.2025</p> <p>Transformationsprojekt Restrukturierung, Verbesserung der Vertriebsleistung, Business-Development-Initiativen</p>
 <p>Werther 02.2022 bis 08.2023</p> <p>Transformationsprojekt Ausarbeitung und Umsetzung einer neuen Strategie; Verbesserung von Praktiken und Prozessen</p>	 <p>Langenthal 06.2021 bis 01.2022</p> <p>Vertriebsleitung (Interim) Übergangsleitung, Einführung der Bottom-up-Strategieplanung, Entwicklung von Strategien für indirekte Vertriebskanäle</p>	 <p>Wuppertal 06.2020 bis 05.2021</p> <p>Transformationsprojekt Optimierung der Akquise, Preisgestaltungs- und Verhandlungsprozesse und der Zusammenarbeit mit Händlern</p>

Executive Laufbahn (vor Interim Management):

 <p>Radolfzell 01.2016 bis 11.2018</p> <p>Bereichsleiter Vertrieb & Produktmanag.</p>	 <p>Lüdenscheid 09.2011 bis 12.2015</p> <p>Bereichsleiter Vertrieb und Marketing</p>	 <p>Guyancourt 02.2008 bis 08.2011</p> <p>Niederlassungsleiter</p>
 <p>Sentmenat 01.2006 bis 01.2008</p> <p>Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung</p>	 <p>Lüdenscheid 05.2001 bis 12.2005</p> <p>Key Account Manager</p>	 <p>Saarbrücken 02.1996 bis 04.2000</p> <p>Berater & Projektleiter</p>