**AGIL. DIGITAL. SALES.**

Als **INTERIM EXECUTIVE** (EBS) mit ausgewiesener Digitalkompetenz, als international erfahrener **BERATER** oder **COACH**, agil und mit Feingefühl, bringe ich Stuktur und Rhythmus in Ihr Geschäft:

* Verkauf effizienter gestalten, Auftragseingang steigern und Kundenerlebnis verbessern
* Digitale Transformation leiten und Mitarbeiter zur Veränderung und zum Erfolg führen
* Komplexe Projekte erfolgreich gestalten sowie Prozesse und Business Rhythmus strukturieren

Damit sichere ich Ihren Geschäftserfolg.

**Erfahrungsüberblick**

* 30 Jahre Führungserfahrung
* Unternehmensführung, Turnaround, Marketing und Vertrieb: klassisch und digital
* Aufbau neuer digitaler Geschäftsmodelle, Strukturen und Prozesse
* Interim Manager des Jahres 2012 (AIMP), Interim Executive (EBS), Diplom-Betriebswirt (FH)
* Top Interim Manager, Manager Magazin 2021, Top Interim Manager Digital, Capital 2022, Top Interim Manager Harvard Business Review 2023
* Zertifizierter Business und systemischer Coach (V.I.E.L. und Deutscher Verband für Coaching und Training e.V.), SCRUM Master, Digital Disruption (University of Cambridge), KI (Handelsblatt)
* Auslandserfahrung: Ägypten, Dänemark, England, Frankreich, Indien, Italien, Kanada, Malaysia, Niederlande, Nigeria, Nordamerika, Österreich, Schweiz, Südkorea und Türkei
* Branchenerfahrung: Automotive, Bauwirtschaft, Beratung, Chemie, Dienstleistung, Handel, Health Care, IT, IT Consulting, Konsumgüter, Maschinenbau, Pharma, Telekommunikation

**Ausgewählte Mandate**

|  |  |
| --- | --- |
| Auftrag: | **SALES PERFORMANCE STEIGERN** |
| Rolle: | **Interim Projekt Berater Vertrieb** |
| Auftraggeber: | IABReinraum-Produkte GmbH, 30 Mitarbeitende |
| Ergebnisse: | * Restrukturierung des Vertriebs, Kundensegmentierung, Einführung von Key Account Management, Steigerung des Rohertrags * Einstellung von fünf Vertriebsmitarbeitern * E-Shop stabilisiert, zwei IT Mitarbeiter eingestellt, KI Konzept und Design für Kundenanfragen und Bestellungen * Pipeline Management und Sales Prozess eingeführt, Pipeline aufgebaut |
| ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Stabilisieren** |
| Rolle: | **Head of Sales & Marketing** |
| Auftraggeber: | Novatec GmbH, Software Engineering und IT Consulting, 300 Mitarbeitende |
| Ergebnisse: | * Integration Sales & Marketing * Umsatz stabilisiert nach Weggang Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Auftragseingangsziel 2022 übererfüllt * Meilenstein orientierten Sales Prozess und CRM (Microsoft Dynamics) eingeführt, Steigerung der Conversion Rate * 18 Monate Sales Plan, KPIs implementiert, 5 Mitarbeitende eingestellt * Vision und Strategie mit den Eigentümern überarbeitet, begonnen Synergien zu schaffen und Produktionsengpässe (Staffing und Partnermanagement) zu beseitigen. Produktportfolio neu geordnet, Neuorganisation Delivery * Manufacturing Kampagne ausgeführt, Novatec im Manufacturing Markt platziert |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **PERFORMANCE MANAGEMENT WÄHREND REORGANISATION** |
| Rolle: | **Sales Transformation** |
| Auftraggeber: | Digital Beratung Telekom Deutschland, T-Systems Multimedia Solutions GmbH, 1.600 Mitarbeiter, > 100 Abteilungen mit Sales Mitarbeitern |
| Ergebnisse: | * Beratung bei der Definition und Implementierung einer neuen Sales Organisation. Rollendefinition und -einführung * Performance Management von 12 Mitarbeitern, drei Auflösungsverträge, Versetzung von 9 Mitarbeitern * Implementieren und besetzen der neuen Rolle Customer Success Manager * Implementieren von Umsatz steigernden Maßnahmen, Beitrag zur Übererfüllung des Auftragseingangsbudgets, Forecast Automatisierung mit CRM |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |

|  |  |
| --- | --- |
| Auftrag: | **Turnaround zu wachstum** |
| Rolle: | **Geschäftsführer Deutschland** |
| Auftraggeber: | Führendes Schweizer Familienunternehmen Kühlschmierstofflösungen, Blaser Swisslube, weltweit 600 Mitarbeiter |
| Ergebnisse: | * Marktanteile gewonnen, EBIT und Umsätze entgegen dem Markttrend (-9%) stabilisiert * Zwei neue Kühlschmierstoffe eingeführt und in den ersten sechs Monaten TEUR 500 Umsatz erzielt * Intern aufgeräumt. Fünf Arbeitsgerichtsprozesse abgewendet. Konsequente CRM-Nutzung etabliert * Zustimmung des Verwaltungsrats zum fünf Jahres Businessplan * Verkaufserfolg und Kundennähe durch die Trennung von Kundendienst und Verkauf, Service Level Agreements, acht neuen Mitarbeitern und der Implementation dreier Kunden zentrierter Regionen gesteigert |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Etablieren der europäischen Verkaufsleiter Rolle und Steigerung des Auftragseingangs** |
| Rolle: | **Head of Services Sales EMEA, teilweise angestellt** |
| Auftraggeber: | Führender Softwarehersteller digitales Marketing, Adobe Systems EMEA ca. 2.000 Mitarbeiter in Europa, weltweit > 18.000 Mitarbeiter |
| Ergebnisse: | * Organisatorische Rollentrennung von Verkauf und Beratung (Delivery), neues Rollenkonzept zur Skalierung * Vergrößerung der europäischen Verkaufsorganisation auf 65 Mitarbeiter, in 2018 20 neue Mitarbeiter in Europa und Indien eingestellt * Auftragseingang durch Sales Methode, neue Boni und einen effizienten Business Rhythmus auf > 100M EUR gesteigert. * Integration der indischen Mitarbeiter und Implementation der neuen Rolle Solution Architekt * Business Plan 2019 als Balanced Scorecard definiert * Digitale Transformation mit globalen Kunden im Steering Committee geleitet |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Coaching des Weges zum Trusted Advisor für Digitalisierung** |
| Rolle: | **Sales Coach** |
| Auftraggeber: | Telekom Deutschland |
| Ergebnis: | Fortschritte aller Key Account Manager (KAMs) des Sales Teams auf dem Weg zum Trusted Advisor für Digitalisierung / Next Generation Sales (laut Feedback des regionalen Vertriebsleiters, der KAMs und der Kunden sowie aufgrund der Beobachtungen in Kundensituationen) |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Multikanal Konzept aufbauen** |
| Rolle: | **Projektleiter E-Business Europa, an den Vorstandsvorsitzenden berichtend** |
| Auftraggeber: | Handel, Berner SE, ca. 9.000 Mitarbeiter in Europa, Umsatz > 1,5 Mrd. EUR |
| Ergebnisse: | * Verbesserung der E-Shops in 14 Ländern und Erhöhen der Verkaufsabschlüsse (Conversion Rate), Performance Marketing * Definition einer E-Commerce und E-Marken Strategie * Kritisches Projekt PIM (Produktinformationsmanagement) stabilisiert * Kunden aus den Bereichen Handwerk inkl. Küchen und Automotive |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Führen und Reorganisieren des Vertriebs** |
| Rolle: | **Vertriebsleiter Deutschland** |
| Auftraggeber: | führender Anbieter von integrierter Krankenhauslogistik, Swisslog AG 2.000 Mitarbeiter, 70 davon in Deutschland |
| Ergebnisse: | * Dreijahresplan zur systematischen Geschäfts- und Vertriebsentwicklung * Definition einer regionalen Verkaufsorganisation, weg vom Produktverkauf hin zum Lösungsverkauf: EINE Region – EIN Team * Einführung eines Meilenstein-orientierten Verkaufsprozesses, der die Anzahl gewonnener Aufträge erhöhte und die Zeit bis zum Abschluss im Durchschnitt um sechs Wochen verkürzte. Automatisierung des Forecasts durch Salesforce CRM * wichtige Ausschreibungen wurden gewonnen, mit technisch innovativen und preislich attraktiven Angeboten * Erreichen des Umsatzziels und Stabilisieren der Umsatzprognose |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Lieferfähigkeit in Krise herstellen** |
| Rolle: | **Business Manager General Motors Deutschland** |
| Auftraggeber: | CRM Service Provider, MMIT, Amsterdam Business Process Outsourcing digitales Marketing + After Sales 100 Mitarbeiter |
| Ergebnisse: | * Qualität und Kundenzufriedenheit erhöht * Operativen Durchsatz (Lieferleistung) gesteigert * erste Service-Prozesse etabliert, Service Level Agreement eingeführt * stabilen Business Rhythmus und Governance Modell implementiert * Abschluss der Outsourcing Verträge |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| Auftrag: | **Sicherstellen der Auslieferung beauftragter Apparate** |
| Rolle: | **Technische Leitung / COO (Forschung & Entwicklung, Engineering, Materialwirtschaft, Projektleitung, Automatisierung, Fertigung, Montage, Dokumentation)** |
| Auftraggeber: | Unternehmen aus dem Apparatebau, Rühr- und Mischtechnik, EKATO SYSTEMS  120 Mitarbeiter, weltweiter Verkauf und weltweite Lieferung |
| Ergebnisse: | * Zeitgerechte Abnahme aller beauftragter Anlagen und Gleitringdichtungen * signifikanter Beitrag zur Erzielung eines positiven EBT‘s (nach deutlich negativer Prognose), Verdoppelung der Produktionsmenge, Material Einsatz Quote um 6% gesenkt * Definition einer Balanced Scorecard * Kerngeschäftsprozess implementiert |

**Ausgewählte Festanstellungen**

|  |  |
| --- | --- |
| 2003 - 2009 | **Microsoft** |
| Position: | **Sales Director Services (Beratung, Support) Deutschland Business Development Manager Deutschland** |
| Ergebnisse: | * Restrukturieren Service Organisation und Durchsetzen eines effizienten Business Rhythmus, stabile Umsatzplanung und -vorhersage * CRM/ERP Beratung etabliert und >$5M Umsatz durchgesetzt * Vier kritische Projekte verantwortet, neu konzipiert und installiert * Durchschnittliche Umsatzsteigerung von 18% p.a., >$200M Umsatz * Innovative Services entworfen, implementiert, Umsatzsteigerung $10M |
| Position: | **General Manager EMEA Sales Global Accounts, Redmond, Washington** |
| Ergebnisse: | * Umsatzvorgabe > $400M übertroffen * Kundenzufriedenheit um 15% gesteigert * Kundenorientierte Service Levels für Tochtergesellschaften installiert * 25 Design Wins geleitet (Referenzen für neue Technologien) |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |
| 1994 - 2003 | **Lotus Development GmbH / IBM Deutschland GmbH** |
| Position: | **Managing Director D-A-CH** |
| Ergebnisse: | * Einführung eines neuen Business-Modells und Restrukturierung der IT-Beratung, Rightsizing von 250 auf 150 Berater * Mitarbeiter eingestellt und Verkauf etabliert * Aufbau einer Balanced Scorecard unterstützte die Kommunikation mit den Mitarbeitern und die Steuerung der Restrukturierung * Zielerreichung, Break Even mit neuem Kundensegment und neuen Services nach acht Monaten; Kontinuierliche Umsatz- und Gewinnsteigerung |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... | |

**Auszug Referenzen**

Gerne stelle ich den Kontakt zu den Referenzgebern her. Eine Kontaktaufnahme geschieht bitte erst nach vorheriger Rücksprache.

* Geschäftsführer sowie HR Direktor T-Systems Multimedia Solutions GmbH
* CSO Blaser Swisslube AG
* Geschäftsführer EKATO Rühr- und Mischtechnik GmbH

|  |
| --- |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... |

**Aus- und Weiterbildung**

* Zertifizierungsprogramm zum »Interim Executive« an der Universität für Wirtschaft und Recht, European Business School, Executive Education, Oestrich-Winkel
* Zertifizierungsprogramm zum Business-Coach sowie zum systemischen Coach bei V.I.E.L. & dvct, Hamburg
* Digital Disruption University of Cambridge
* ChatGPT & Co. Handelsblatt Management Campus
* Zertifizierung zum Aufsichtsrat, Steinbeis Augsburg Business School
* SCRUM Master, Adobe Systems
* Programm »Managerial Effectiveness« am Malik Management Zentrum St. Gallen
* Studium der Wirtschaftswissenschaften Fachhochschule Mainz II
* Industriekaufmann und Programmierer Hoechst AG, Frankfurt-Höchst

|  |
| --- |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... |

**Mitgliedschaften**

* Dachgesellschaft Deutsches Interim Management (DDIM)
* Diplomatic Council (Uno reg.)

|  |
| --- |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... |

**Auszeichnungen**

* Interim Manager des Jahres 2012 (AIMP)
* Top Interim Manager, Manager Magazin 2021
* Top Interim Manager Digital, Capital 2022
* Top Interim Manager Harvard Business Review 2023

|  |
| --- |
| ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………... |

**Ausgewählte Publikationen**

* Marketing- und Sales-Intelligenz, Maschinen- und Anlagenbau, DC Publishing, Print ISBN: 978-3-98674-020-7, E-Book ISBN 978-3-98674-021-4
* Business Transformation, Reihe von Interim Managern lernen, DC Publishing, Print ISBN: 978-3-98674-009-2, E-Book ISBN 978-3-98674-010-8
* Digitale Welt, Digitale Vermarktungsstrategien in einem nachhaltigkeitsbewussten B2B-Umfeld, 17. Februar 2023
* Digitale Welt, künstliche Intelligenz im B2B Vertrieb – Mensch und Maschine: ein Dream-Team? 1. April 2022
* Süddeutsche Zeitung: Digitalisierung beginnt im Kopf – Mehr Unternehmergeist bei der digitalen Transformation, 13. September 2022