

### Profil

- 25 Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb und Vertriebsmanagement von erklärungsbedürftigen, komplexen technischen Produkten.
- Einschlägige Erfahrung in der Geschäftsführung.
- Erfolge im Auf- und Ausbau von Vertriebsorganisationen und -strukturen.
- Nachweisliche Erfolge in nachhaltiger Geschäftsentwicklung.
- Erfolgreiche Platzierung komplexer Technologie-lösungen am Markt.
- Hohes Maß an technischem Verständnis zur Vermittlung eigener Technologien und Ermittlung der Kundenbedürfnisse.
- Post-Merger-Erfahrung
- Krisenerfahren
- Interkulturelle Kompetenz im Umgang mit Kunden, Distributionspartnern und Mitarbeitern in Europa, Nordamerika und Asien.
- Intensive Erfahrung im Coaching sowie in zielorientierter Führung von Mitarbeitern und Distributionspartnern.

### Kompetenzen

- Aufbau / Neuausrichtung von Unternehmen und Vertriebsorganisation
- Strategieentwicklung
- Expansion Asien
- Interkulturelles Management
- Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Prozessanalyse und Prozessoptimierung
- Befähigen und Motivieren der Vertriebsmitarbeiter
- Fachübergreifendes Management
- Anlagen- und Maschinenbau
- Sonderanlagenbau
- Projektgeschäft
- Halbleiterindustrie
- Automobilzulieferer
- Elektronikbranche



### Beruflicher Werdegang

- Seit 01/2020 selbständig – Interim Management, Beratung, Coaching: Vertrieb und Geschäftsführung, AquisSales Vertriebsmanagement
- 2019 SLCR Lasertechnik GmbH, Vertriebsleiter
- 2014 – 2018 FRT GmbH, Geschäftsführer und Vertriebsleiter
- 1998 – 2013 AIXTRON SE, Vice President Sales  
zuvor Director Sales, Head of Business Development, Product Manager
- 2000 – 2002 Director Sales bei Thomas Swan Scientific Equipment, Ltd., Cambridge, GB (heute AIXTRON Ltd.)

### Ausbildung / Qualifikationen

Interim Executive (EBS) | zert. Transformations- u. Turnaround Manager  
zert. Digital Sales Manager | Cranfield Award in Business & Leadership  
Promotion in Physik an der Universität Ulm  
Studium der Physik an der CAU zu Kiel und der RWTH Aachen

Ich biete meine Expertise zur Unterstützung durch Beratung, Mitarbeiter- und Führungs-Coaching und durch die Übernahme von Interim Management Mandaten von der Projektleitung über das Vertriebsmanagement bis zur Geschäftsführung an.



### Interim Management



- Vertriebsleitung
- Geschäftsführung
- Business Development
- Auf- und Ausbau internationaler Vertriebswege
- Gestalten und Umsetzen von Optimierungsprogrammen

Nachhaltig erfolgreiche Geschäftsentwicklung durch Aufbau, Ausbau und Optimierung von internationalen Vertriebsorganisationen, vor allem bei Ausrichtung auf das wachsende Asiengeschäft, sind meine Spezialität.



### Unternehmensberatung

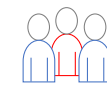


- Unternehmens- und Vertriebsstrategie
- Vertriebsorganisation
- Prozessoptimierung und -digitalisierung
- Vertriebscontrolling
- CRM Prozesse
- Asien Geschäft

Sie profitieren von langjähriger Expertise und strukturierter Vorgehensweise eines praxisorientierten „Machers“. Stärken Sie Ihr Unternehmen durch Leistungen aus einem ganzheitlichen Portfolio.



### Coaching / Schulung



- Mitarbeiter Coaching
- Coaching von Führungskräften
- Job und Management Shadowing
- Vertriebsschulung
- Interkulturelles Training
- Distributoren Schulung

# Dr. Bastian Marheineke

Interim Executive - Vertriebsmanagement und Ausbau des Asiengeschäfts

**AQUI**SALES  
Vertriebsmanagement



Mitglied der DDIM e.V.

**DDIM.**

Dachgesellschaft Deutsches  
Interim Management e.V.

Co-founder and board member  
Interactive Interim Network e.V.

**Interactive  
Interim**  
cooperation for value



Dr. Bastian Marheineke – AquisSales Vertriebsmanagement

Auf der Weide 14

D – 52314 Herzogenrath

P: +49 2407 954 9390

M: +49 173 342 2745

F: +49 2407 954 9391

[b.marheineke@aquisales.de](mailto:b.marheineke@aquisales.de)

<https://aquisales.de>

<https://linkedin.com/in/bastian-marheineke>