info@redefine-pricing-mueller.de www.redefine-pricing-mueller.de Matthias U. Mueller

MATTHIAS MÜLLER

INTERIM MANAGER | PRICING, MARGIN & COMMERCIAL TRANSFORMATION (B2B)

INTERIM VP / HEAD OF PRICING · PRICING-TRANSFORMATION · COMMERCIAL EXCELLENCE



Mouginsstr. 6
85609 Aschheim
+49 152 55 11 33 55

Profil

Interim Manager für B2B-Pricing mit 17 Jahren Pricing- und 26 Jahren Erfahrung in internationalen Konzern- und Matrixorganisationen. Stationen in Vertrieb, Pricing-Leitung und bei einem Pricing Software-Anbieter verbinden Commercial-, Pricing- und Technologieperspektiven mit P&L-Verantwortung. Dazu kommen **70+ Kunden-Pricing-engagements in Industrie, Distribution, Medizintechnik und Prozessindustrie**. DDIM-Mitglied, akkreditiert bei Interim-X / Horváth.

Einsatzschwerpunkt

- Interim VP / Head of Pricing bei Vakanz, Reorganisation oder Neuaufbau der Pricing-Funktion, mit Führungs- und Ergebnisverantwortung
- Leitung von Pricing- und Margen-Transformationen bis zur Verankerung: Operating Model, Governance, KPIs, Tools, internationale Roll-outs, Change Management

Typische Ausgangslage: Margendruck oder Preisrealisierung unter Plan · große Portfolios mit fragmentierten Pricing-Prozessen · internationale Matrixorganisation

Umsetzung im Mandat

- Führung in der Linie mit den bestehenden Teams (bis 29 FTE), befähigend und agil, mit klarer Ownership, abgestimmt mit Vertrieb, Produktmanagement, Finance und IT
- Verankerung über Governance, KPI-Cadence, digitalisierte Prozesse und Befähigung der Teams, damit Ergebnisse nach dem Mandat Bestand haben (PROSCI Change Practitioner)
- Diagnose und Priorisierung der Pricing- und Profit-Hebel zu Mandatsbeginn, gestützt auf Erfahrungswerte aus vergleichbaren Engagements

Nachweisbare Ergebnisse

- **RS Group (FTSE 100), Interim VP Margin Optimisation & Analytics EMEA:** Margensteigerung im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich bei 1 Mio. SKUs, Führung von 29 FTE in 4 Ländern, Operating Model aufgebaut, Budget und Roadmap für strategische Pricing-Initiativen und -Tools freigegeben
- **Vendavo, 12 Jahre:** Pricing-Frameworks für Konzernkunden mit 1,5-3 % Return-on-Sales-Effekt
- **Nokia Siemens Networks, Head of Global Pricing:** Pricing-Steuerung eines Multi-Milliarden-Euro-Portfolios, Team DE/IN
- **Siemens:** P&L-Verantwortung > 100 Mio. € als Sales Director / VP Key Accounts

Einsatzrahmen

Verfügbar ab 12/2026 · Mandate 6–12 Monate · DACH/EMEA/Global · hybrid · Deutsch / Englisch verhandlungssicher

MATTHIAS MÜLLER
PRICING, MARGIN & COMMERCIAL TRANSFORMATION
+49 (0)1525 5113355
info@redefine-pricing-mueller.de
Matthias U. Mueller

Professional Track Record

Von-Bis	Rolle	Unternehmen	Umfang
01/25 - heute	Gründer, Interim Executive	Re:Define Pricing	Interim- und Beratungsmandate B2B Pricing
09/26- heute	Fractional B2B Pricing Excellence Advisor	Globaler SaaS-Anbieter für B2B-Pricing-Software	Enablement- und Value-Realisation-Programm für Customer Success, NA/EMEA, 2-3 Tage/Woche
09/25-04/26	Interim VP Margin Optimisation & Analytics (EMEA)	RS Group (FTSE 100, Distribution)	Transformation & Operating Model, 29 FTE, ~2 Mrd. € Portfolio, Margensteigerung im zweistelligen Mio.-€-Bereich
01/25-08/25	Senior Advisor DACH	Pearson Ham Group (Pricing-Beratung)	Business Development, B2B-Pricing- und Commercial-Excellence
08/23-12/23	Director Strategy & Business Development	C4B Com for Business AG (UCT Software)	Strategie und Go-to-Market Cloud-Transformation, Mitglied der GL, 3 FTE
06/11-07/23	Principal Value & Business Consultant / Principal Product Manager	Vendavo (B2B Pricing- & Sales Management Software)	Pricing Excellence & Value Consulting bei Konzernkunden, 1.5 - 3% RoS-Effekt
04/07-05/11	Head of Global Pricing (Services)	Nokia Siemens Networks	Pricing-Organisation & Operating Model (global), 6 FTE, Multi-Mrd.-€-Portfolio
08/97-03/07	Zuletzt als Sales Director Services / VP Key Accounts	Siemens AG | Communications Mobile Networks & Services	Verhandlung mehrjähriger Serviceverträge inkl. SLAs (multinational), P&L > 100 Mio. €

Ausgewählte Mandate & Projekte

RS Group (FTSE 100), Distribution (Omni-Channel, MRO)

- **Ausgangslage:** Pricing-, Margin- und Analytics-Teams, Daten und Tools waren nach einer Restrukturierung fragmentiert. Das Portfolio umfasst 1 Mio. SKUs, 700k Kunden und 20 Mio. Transaktionen p.a.
- **Vorgehen:** Teams zu einer Einheit mit Operating Model zusammengeführt, Reifegrad-Analyse und Roadmap, zentrales Pricing-Dataset, Margin-Dashboards, neue Pricing-Frameworks
- **Ergebnis**: Margensteigerung im zweistelligen Mio.-€-Bereich, 100 % Zielerreichung, Budget und Roadmap für strategische Initiativen und Pricing-Tools freigegeben

+49 (0)1525 5113355
info@redefine-pricing-mueller.de
Matthias U. Mueller

Agroscience- und Prozessindustriekonzern (Europa & Global) - Vendavo

- **Ausgangslage:** Der Kunde zweifelte am ROI der eingeführten Pricing-Lösung.
- **Vorgehen:** Analyse von über 12 Monaten Transaktionsdaten, C-Level-Präsentation, Workshop in Brasilien
- **Ergebnis:** 10 Mio. USD Zusatzgewinn nachgewiesen, 30 Mio. USD weiteres Potenzial. Der Kunde wurde Referenzkunde und rollte die Lösung in weiteren Regionen aus.

DAX-Konzern, Spezialchemie / Polymere - Vendavo

- **Ausgangslage:** Reifegrad und Lücken der Pricing-Fähigkeiten waren unklar.
- **Vorgehen:** AS-IS-/TO-BE-Assessment über alle Führungsebenen, priorisierter Aktionsplan, Follow-up-Assessment
- **Ergebnis:** Aktionsplan auf C-Level einstimmig verabschiedet, messbare Margenverbesserungen [Kennzahl]

High-Tech-Distributor, elektronische Bauteile (Fortune 500) - Vendavo

- **Ausgangslage**: Im EMEA-Pilot einer KI-Pricing-Lösung kam es zur Kundeneskalation, weil die Business Units abweichende Preislogiken hatten.
- **Vorgehen:** Design-Workshops mit Sales, Finance, Procurement und Category Management, Preiswasserfall und Datenmodell mit Target-, Stretch- und Floor-Preisen, Scope-Nachverhandlung
- **Ergebnis**: Alle BUs in einem Preiswasserfall, Go-Live termingerecht, Folgeauftrag als Advisory-Partnerschaft

Capability Building

- **Pricing-Software-Anbieter (Fractional Advisor, 2026):** Enablement-Programm „From Problem to Proof“ für Customer Success NA/EMEA, mit Bedarfsanalyse, Value-Modell „Why Customers Buy“, Bootcamp zu Price Waterfall, Price Realisation und Price-Volume-Mix Analytics sowie Pre-/Post-Wirkungsmessung.
- **Vendavo:** Change-Management-Framework für Pricing-Transformationen mit 40 zertifizierten Mitarbeitenden, Value-Consulting-Pakete (VaaS) mit 1 Mio. USD ARR Service-Umsatz im ersten Jahr.

Qualifikationen

Tools:	Vendavo, PROS, Pricefx · Power BI, Tableau, Excel · Salesforce, HubSpot · KI-Tools (ChatGPT, Claude, Copilot, Gemini, perplexity)
Akkreditierungen:	DDIM, Interim-X / Horváth (2026)
Zertifizierung:	PROSCI Change Management Practitioner (2019), Digital Leadership (2024)
Sprachen:	Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher), Französisch (Grundkenntnisse)
Ausbildung:	Dipl.-Ing. (FH) Nachrichtentechnik, Deutsche Telekom FH Dieburg
Referenzen:	auf Anfrage