

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Manager

Sales Leadership,
von den Strategien bis zu ihrer Umsetzung



- Experte für:
- ✓ Erarbeitung Strategien über alle Business-Zyklen und Vertriebskanäle hinweg
 - ✓ Steigerung der Performance von Vertriebsorganisationen und -prozessen
 - ✓ Führung von Schlüsselinitiativen mit starker kommerzieller Ausrichtung

Mein Name ist **Serge Megazzini**. Ich bin **Executive Interim Manager** mit Fokus auf **Sales Leadership und Intrapreneurship** in **B2B-Manufacturing-Industrien**.

Als erfahrener **CSO, Leiter Vertrieb / Business Development** auf Zeit oder **Leiter von Sonderprojekten** übernehme ich Verantwortung für die **Bewältigung kommerzieller Herausforderungen** und die **Erreichung von Wachstums- und Transformationszielen** – strategisch fundiert, operativ wirksam und nachhaltig.

Ich begleite **internationale Unternehmen und Konzerne** in Phasen des Wandels – bei **Expansion, Reorganisation oder Post-Merger-Integration** – und Sorge dafür, dass die kommerziellen Maßnahmen die erwartete Wirkung und die angestrebten Ergebnisse erzielen.

Ich bin **geografisch sehr flexibel** und arbeite in enger Zusammenarbeit mit den Teams, um die strategische Ausrichtung, die operative Umsetzung und den Wissenstransfer zu optimieren.

Mein Angebot – Mein Fokus:

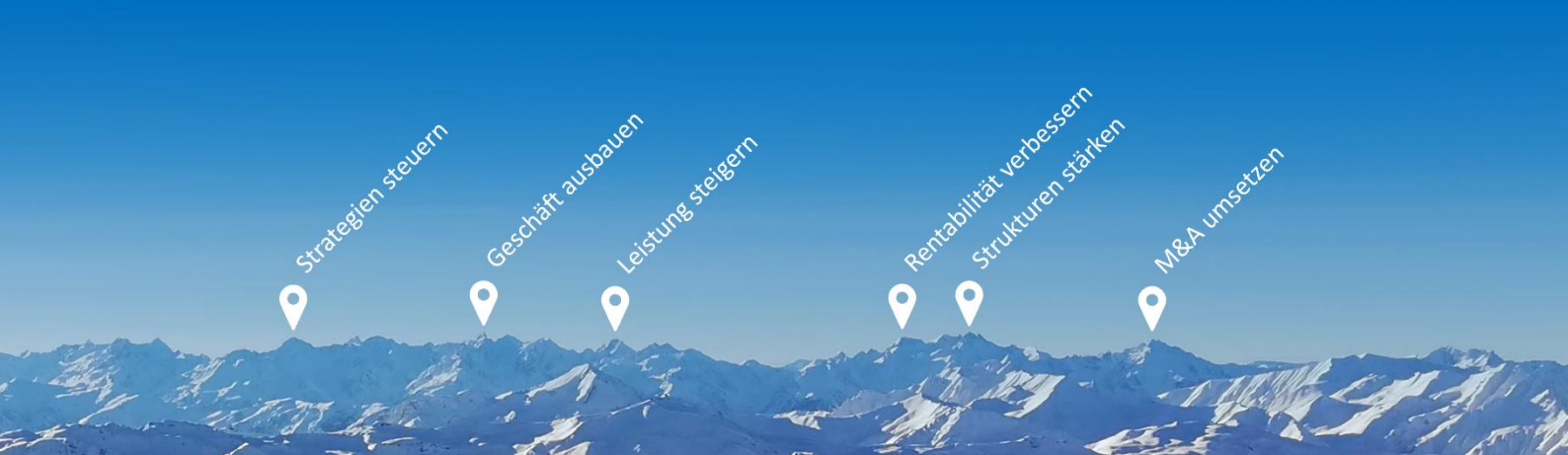
Sales Leadership und Intrapreneurship

Strategien steuern	Geschäft ausbauen	Leistung steigern
▪ Markt-Dynamiken auswerten ▪ Erfolgsfaktoren definieren ▪ Effektive Strategien und Go-to-Market-Roadmaps generieren	▪ Festgelegte Strategien umsetzen und verfeinern ▪ Kerngeschäft konsolidieren ▪ Vertriebskanäle dynamisieren	▪ 360°-Analyse durchführen ▪ Kompetenzen, Prozesse und Ressourcen verbessern ▪ Vertriebsteams befähigen
Rentabilität verbessern	Strukturen stärken	M&A umsetzen
▪ Verhandlungen absichern ▪ Verantwortung für Cashflow und Rentabilität verankern ▪ Kommerzielle Ansprüche regeln	▪ Vertriebskanäle erweitern ▪ Organisation, Rollen, Prozesse und KPIs optimieren ▪ KAM und BDM differenzieren	▪ Workstreams durchführen ▪ Vereinbarungen aushandeln ▪ Post-Closing-Integration planen und umsetzen

Meine Formel zum Erfolg im B2B-Vertrieb:

Antizipation x Networking x Leadership = Wirkung³

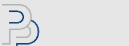




Die wichtigsten Bestandteile meiner Erfahrung:

- **30 Jahre internationale Karriere im B2B-Vertrieb**, davon fast **15 Jahre in C-Level-Positionen** bei globalen Industrieunternehmen und **6 Jahre Executive Interim-Management**
- Seit 2019 als Interim Executive im Einsatz – **erfolgreich in 6 Mandaten** mit Fokus auf **Wachstum, Transformation** und **Integration**
- **Umsatzverantwortung** von 30 bis 800 Mio. EUR jährlich und **Leitung von Vertriebsteams** mit 2 bis über 80 Mitarbeitern weltweit (Europa, Asien, Amerika)
- **Ständige Führung multikultureller und interdisziplinärer Teams** – aus mehreren Ländern und Fachbereichen gleichzeitig – mit messbarem Beitrag zu deren Erfolg
- Erfolgreiche Umsetzung vielfältiger regionaler und globaler Projekte zur **kommerziellen Transformation** und **Business Development**
- Langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit **OEMs, Tier-1s und Lieferanten der Automobil-, LKW- sowie Haushaltsgeräteindustrie**

Ausgewählte Interim Management Projekte:

 Einbeck 04.2025 bis 05.2025 Projekt Analyse der Vertriebseffizienz, Ermittlung von Hebeln zur Verbesserung der Akquise neuer Geschäfte	 Wangen 09.2023 bis 02.2025 Projekt Restrukturierung, Steigerung der Vertriebsleitung, Umsetzung neuer Business Development Initiativen	 Werther 02.2022 bis 08.2023 Projekt Erarbeitung und Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie, Verbesserung der Organisation, Praktiken und Prozesse
 Langenthal 06.2021 bis 01.2022 Vertriebsleitung ad Interim Interims-Vertriebsleitung, Einführung der Bottom-up-Strategieplanung, Aufbau externer Vertriebskanalstrategien	 Wuppertal 06.2020 bis 05.2021 Projekt Verbesserung der Akquise-Prozesse, Pricing- und Trading-Prozesse, und der Zusammenarbeit mit Händlern	 Calw 07.2019 bis 12.2019 Vertriebsleitung ad Interim Durchführung der kommerziellen Übergangsprozesse im Rahmen einer M&A-Transaktion

Laufbahn vor dem Einstieg ins Interim-Management:

 Radolfzell 01.2016 bis 11.2028 Bereichsleiter Vertrieb & Produktmanag.	 Lüdenscheid 09.2011 bis 12.2015 Bereichsleiter Vertrieb und Marketing	 Guyancourt 02.2008 bis 08.2011 Niederlassungsleiter
 Sentmenat 01.2006 bis 01.2008 Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung	 Lüdenscheid 05.2001 bis 12.2005 Key Account Manager	 Saarbrücken 02.1996 bis 04.2000 Berater & Projektleiter