



Eckhart Hilgenstock

Struktur für's digitale Geschäft

Telefon: +49 4102 498 999 0

Mobil: +49 176 103 209 28

heh@hilgenstock-hamburg.de

www.hilgenstock-hamburg.de



EXPERTISE – HERAUSFORDERUNGEN ZU WACHSTUM MACHEN

- Digitale Transformation inkl. KI leiten, Mitarbeiter zur Veränderung und zum Erfolg führen
- Verkauf effizienter gestalten, Auftragseingang steigern, Kundenerlebnis verbessern
- Komplexe Projekte erfolgreich gestalten. Prozesse und Business Rhythmus strukturieren
- Marketing, Sales, Digitalisierung, Turnaround, Krisenmanagement, Wachstum, Markteinführung, Business Development, internationale/inter-kulturelle Führung



RELEVANTE PROJEKTERFAHRUNG

- Aufbau Services Sales in Europa und Steigerung des Auftragseingangs, KI, Head of Services Sales EMEA, Digitales Marketing, internationaler Software-Konzern
- Integration Sales & Marketing, Reorganisation, Stabilisieren, Wachstumsziel erreichen, Head of Sales & Marketing, Software Engineering & IT Consulting, Mittelstand
- Post Merger Integration Sales, Sales Direktor Northern Europe, Elektronikindustrie, italienisches, börsennotiertes Unternehmen
- Reorganisation deutsche Organisation, Ausbau Marktanteile, Einführung zweier neuer Produkte, Verhandlung Rahmenvertrag mit Airbus und Premium Aerotec, Geschäftsführer Kühlschmierstoffe Deutschland



QUALIFIKATION

- Interim Executive (European Business School)
- Zertifizierter Business und systemischer Coach (dvct und V.I.E.L.)
- Zertifizierter Aufsichts- und Beirat (Steinbeis Augsburg Business School)
- Digital Disruption, University of Cambridge, Künstliche Intelligenz, Handelsblatt Management Campus
- Prozessmanagement für Großgruppen, managing across cultures



WAS ZEICHNET MICH AUS?

- Top Interim Manager 2025 Diplomatic Council Future Academy
- 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
- Top 100 Interim 2024 (BVMID)



AUSGEWÄHLTE PUBLIKATION

- Erfolgreicher im Vertrieb mit Künstlicher Intelligenz, DC Publishing, Print ISBN: 978-3-98674-127-3, E-Book ISBN 978-3-98674-128-0