Michael Eckardt michael.eckardt@omb-management.com +49 176 5787 5742

Ich unterstütze im **Vertriebsmanagement**, **Key Account Management, Business Development** und im **Auftragsmanagement** sowie im **Customer-Service**. Dabei setze ich meine langjährige Erfahrung in **Veränderungen von Vertriebsorganisationen** sowie **deren Aufbau** ein, insbesondere für im **internationalen Vertrieb**. Im internationalen Austausch mit Kunden und Partnern übernehme ich **Preisverhandlungen**, wende **Preis- und Produktstrategien** an. Durch schnelles Verstehen der Marktentwicklung und der Kunden-bedürfnisse helfe ich bei der **Produktpositionierung** am Markt. Unternehmen profitieren durch meine Expertise von einem **substanziellen Wachstum**, einer **kürzeren Entwicklung in der Internationalisierung** sowie von **passgenauen Geschäftsmodellen** und **schlagkräftigen KAM-Konzepten** für und bei der **Neuausrichtung des Vertriebes**.

Automobil

Zulieferer + Maschinen

Medizinische Geräte

Elektronik + EMS

Homecare + Healthcare

IT – Systeme

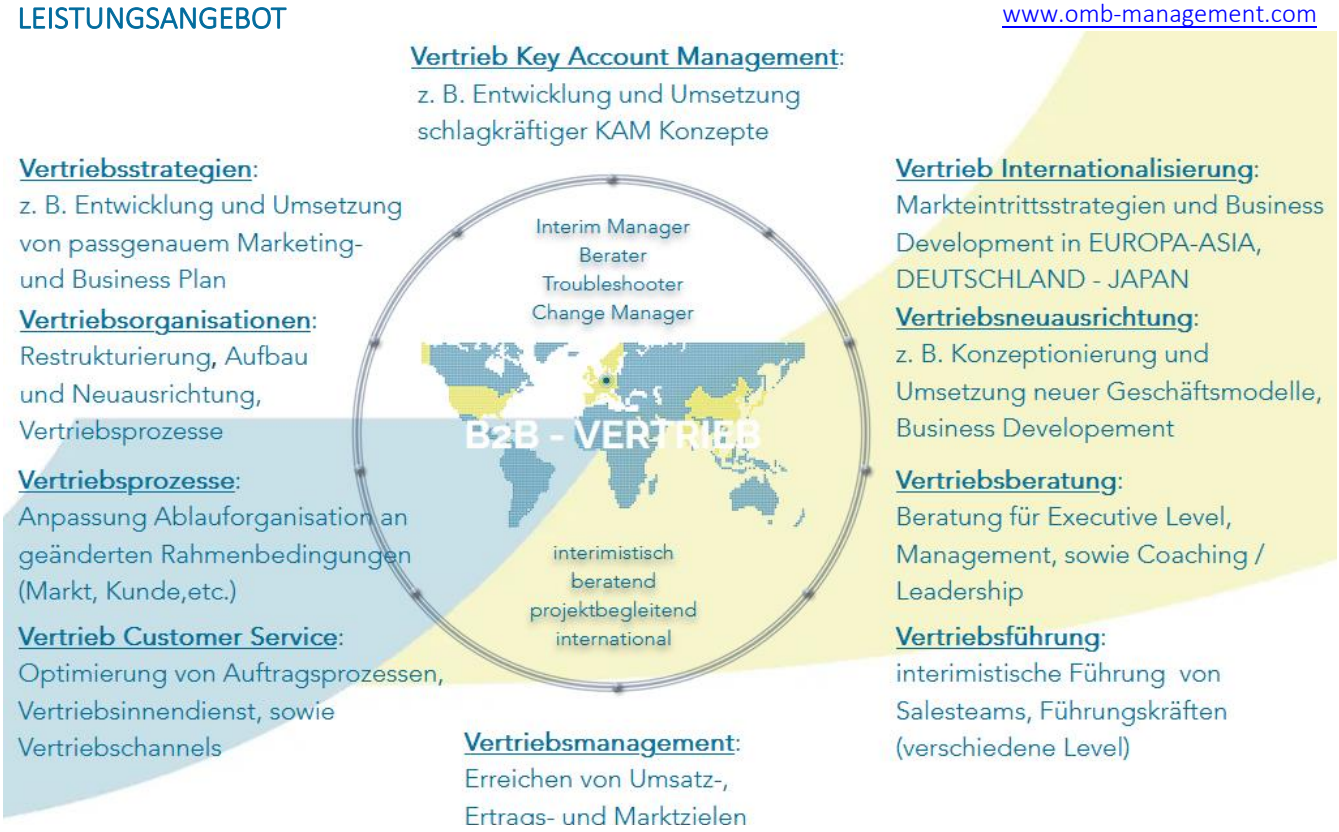
Michael Eckardt michael.eckardt@omb-management.com +49 176 5787 5742

ERFAHRUNGSÜBERBLICK

- Vertriebsmanagement
- Key Account Management
- Internationaler Vertrieb
- Order Management + Customer Service
- Business Development
- Vertriebsprozessmanagement
- Beratung im strategischen Vertrieb
- Change und Transformation im Vertrieb
- Aufbau und Organisation von KAMs
- Führung von Vertriebsteams
- Coaching Führungskräfte im Vertrieb
- Führen der interkulturellen Kommunikation

LEISTUNGSANGEBOT

www.omb-management.com



Als Interim-Manager und Berater agiere ich interdisziplinär und kommunikativ, schaffe Klarheiten und Veränderungsprozesse. Ich entwickle unter Einbeziehung der Bedürfnisse des Kunden passgenaue Vertriebsstrategien und Geschäftsmodelle. Profitieren Sie von meiner Management- und Führungserfahrung aus 25 Jahren nationalem und internationalem B2B-Geschäft.

• Mit der Motivation, die Ergebnisse durch analytisches, strukturiertes sowie unternehmerisches Handeln zu maximieren, entwickle ich für Sie passgenaue Vertriebsstrategien. Sie profitieren von meiner Fähigkeit, geeignete Lösungsansätze für Ihre Problemstellungen/Herausforderungen für Ihr Unternehmen sehr schnell zu ERKENNEN.

• Als leidenschaftlicher Vertriebler, Interim Manager und Berater bereite ich Ihr Unternehmen auf die Anforderungen neuer Märkte, Kundenbedürfnisse und die Gewinnung von Neukunden vor. Passgenaue Lösungen kann ich aufgrund meiner langjährige Managementerfahrung schnell, zielgerichtet und erfolgreich UMSETZEN.

• Ich liebe besonders ganzheitliche Herausforderungen im technischen B2B Vertrieb, mit allen Beteiligten entlang der kompletten Lieferkette und dies stets kundenorientiert. Meine Mission ist, mit operativer und / oder strategischer Umsetzungen – auch international – ein nachhaltiges und substanzielles Wachstum sicher zu ERREICHEN.

Michael Eckardt michael.eckardt@omb-management.com +49 176 5787 5742

CV- BERUFLICHER WERDEGANG

04.2016 – heute **OMB Vertriebsmanagement GmbH – Köln | OMB Japan K.K. – Yokohama**

Verantwortung: **Interim und Executive Berater Vertrieb und Marketing (selbstständig)**
- Vertrieb, Business Development, Restrukturierung, Auftragsmanagement
- Einsatz in Change Projekten, in Vertriebsprojekten, in Beratung
- Einsatz als CSO, VL, KAM, BDM, 1 bis 5 Tage pro Woche, operativ + strategisch

Erfahrungen:
- >30 Jahre Berufserfahrung
- Führungspersönlichkeit
- Hands-on und Troubleshooter
- SAP, MS Office, SFDC
- >20 Jahre Management- und Führungsposition
- Unternehmerische Einstellung
- Vertriebsinnen- und Key Account-Erfahrung
- Überzeuge MA an Veränderungsprozess aktiv teilzunehmen und „nehme sie mit“

Schwerpunkte:
- Vertriebsmanagement
- Vertriebsleitung
- Business Development
- Strategischer VERTRIEB
- Restrukturierung VERTRIEB
- Internationaler VERTRIEB
- Vertriebsorganisationsaufbau
- Vertrieb-SCM und Change-Management
- Beratung strategischer Vertrieb
- Aufbau und Organisation von Key Accounts
- Organisation von Innen- und Außendienst
- Vertriebsstrategien Konzepte und Umsetzung
- Optimierungen von Auftragsprozessen
- Leadership Management, Coaching

10.1990 – 03.2016 **Isringhausen GmbH Co. KG – Lemgo**

ISRI – als Inhaber geführtes Mittelstandsunternehmen sowie Technologie- und Marktführer, in 25 Jahren mit der AUNDE Group SE zum Global Player (1.200 MA → 25.000 MA)

06.2010 – 03.2016 Verantwortung: **Vertrieb: Leitung Key Account- und Business Development**
- Führung von 13 Vertriebsmitarbeitern (Inland 5, Export 3, AD 3, PM 1, VA 1)
- Umsatzverantwortung 45 Mio. €
- Über 100 OEM und Handelskunden in Europa, India, China, Japan
- Verantwortung für Umsatzwachstum, strategisch und operativ
- Technische und kaufmännische Betreuung Kunden, weltweit
- Restrukturierung, Steuerung und Ausbau Vertriebsinnen und -außendienst
- Stellvertretender Geschäftsleiter Vertrieb

Ergebnisse:
- Marktführerschaft Europa (Marktanteil 60%) Bus-Fahrersitze
- Aufbau neues Kunden- und Produktsegment „Off-Road Sitze“
- Akquise als Serienlieferant für 3 neue OEM und 1 neuen Stützpunkthändler
- Im o. g. Zeitraum Umsatzsteigerung ca. +33%

06.2003 – 09.2012 Verantwortung: **Vertrieb: Leitung Auftragsmanagement**
- Führung von 17 MA (Inland 5, Export 2, AD 3, PM 1, VA 1, Inter-Company 5)
- Auftragsvolumen von 240 Mio. € Umsatz
- Über 200 Kunden, inklusive Gruppengeschäft, weltweit
- Umsetzung eines prozessorientierten Order Managements
- Restrukturierung und Modernisierung des Vertriebsinnendienstes

Ergebnisse:
- Vertriebsprozesse wurden standardisiert und optimiert
- Umsetzung eines Produktbereinigungskonzeptes
- Implementierung prozessorientiertes Auftragsmanagement in der Organisation
- Innerhalb eines Jahres Logistikkosten um 50% und Lieferzeit um 20% reduziert

12.2002 – 06.2003 Verantwortung: **Vertrieb: Assistent Geschäftsleitung Vertrieb und Entwicklung**
- Transparenz in Vertrieb und Entwicklung
- Prozessmanagement – Optimierung in Vertrieb und Entwicklung
- Bearbeitung von Sonderaufgaben des Top Managements
- Neugestaltung der internen Kommunikation

Ergebnisse:
- Absatz- und Umsatzplanung der Gruppe (jährlich, monatlich rollierend)
- Verbesserung der Ergebnissituation (P/L bzw. GuV) im Werk England
- Erstellung Standards für gruppenweite Sales Reports (KPIs)

08.1999 – 12.2002 Verantwortung: **Projekt: Projektmanager / Vertriebsprojekte**
- Aktive Mitwirkung bei Einführung Projektmanagement (gruppenweit)
- Leitung diverser B- und C- Projekte
- Werksanalyse Brasilien (Auftrag des Top Management)
- Reporting an CEO und Board

Ergebnisse:
- Inhaltliche Gestaltung der Projektphasen: Concept, RFQ, Verhandlungen
- Erfolgreiche Abschlüsse aller zu verantwortenden Projekten
- Aufbau Controlling – Profitabilitätssteigerung +20% – im Werk Brasilien

03.1996 – 08.1999 Verantwortung: **Projekt: Teilprojektleiter**
- Entwicklung von Massage- und Klimaoptionen in Fahrersitzen

10.1990 – 03.1996 Verantwortung: **Entwicklung: Sachbearbeiter Elektronik-Entwicklung**
- Prüf- und Betriebsmittel für die Fertigung elektronisch geregelter Sitze

AUSBILDUNG- STUDIUM

03.1995 – 01.1998 **FH Wirtschaft Bielefeld (Abendstudium)**
- Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen, Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur (2.0)
- Schwerpunkt: Außenwirtschaft, Controlling, Marketing
- Diplomarbeit: Markteintrittsstrategie NFZ-Sitze in Indonesien

09.1985 – 09.1990 **Hochschule OWL Lemgo**
- Studiengang Nachrichtentechnik, Abschluss: Diplom-Ingenieur (2.0)
- Schwerpunkt: Hochfrequenztechnik und Digitalisierung
- Diplomarbeit: Softwareentwicklung S-Parameter Messplatz

08.1970 – 07.1985 **Ausbildung**

• 08/1984 – 07/1985	Fachoberschule Elektrotechnik	Fachhochschulreife 2,0
• 08/1981 – 02/1984	Energieanlagenelektroniker	Abschluss: 2,0
• 08/1979 – 07/1981	Berufsfachschule Elektrotechnik	Fachoberschulreife 1,9
• 08/1974 – 07/1979	Hauptschule Heinrich Drake	Abschluss mit Q-V
• 08/1970 – 07/1974	Grundschule Lemgo	

SPRACHEN

• Deutsch:	Muttersprache
• Englisch:	Verhandlungssicher
• Japanisch:	Grundkenntnisse

AUSLANDSERFAHRUNG

- Japan, Indien, China, Brasilien, Ägypten, Israel, Türkei, United Kingdom
- Frankreich, Schweden, Niederlande, Österreich, Polen, Schweiz, Spanien, Italien, Tschechien

BESONDERE KENNTNISSE

MS Office	• Excel, Power Point, Word	professionelle Kenntnisse
ERP – SAP	• SD, CO-PA, MM, FI	gute bis sehr gute Kenntnisse
CRM – SFDC	• Sales Cloud	gute Kenntnisse

WEITERBILDUNG

Fachwissen	• Restrukturierungsmethoden	Bereich Vertrieb und Marketing
Rhetorik	• Verhandlungsgespräche	Seminar
	• Mitarbeitergespräche	Seminar
Präsentation	• Körperbewusste Kommunikation	Seminar mit Veronica Langguth
	• Power Point	
Interkulturelles Training	• USA	Seminar
	• China	Seminar
	• Japan	Seminar

INTERESSEN UND HOBBIES

• LIONS Club Köln Rhenus	Mitglied seit 2018
• LIONS Club Blomberg	Mitglied von 2013-2017
• Sport	Laufen, Radfahren

MITGLIEDSCHAFTEN

DDIM. Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.

DJW 日独産業協会 Deutsch-Japanischer Wirtschaftskreis

AHK German Chamber of and Industry in Japa 在日ドイツ商工会議所

Kontakt Hohenstaufenring 62
50674 Köln

Büro: +49 221 2601 6343
Mobil: +49 176 5787 5742

E-Mail: michael.eckardt@omb-management.com
Web: www.omb-management.com

LinkedIn www.linkedin.com/in/michael-eckardt-6a8a9b5
https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6985826681928216576/

Verfügbarkeit **ab 01.07.2023**

Einsatzbereich Vertriebsleiter, GL-Vertrieb, Sales Manager, Key Account Manager, Order Manager CSO, Executive-Berater, Business Development Manager, Customer Service Manager

Köln, 30.06.2023 Michael Eckardt