AUSGEWÄHLTE PROJEKTERFAHRUNGEN

Projektname	Unternehmen	Anforderung	Aufgabe	Erfolg – Ergebnis
Interim Global Key Account Manager Vakanz-Überbrückung für mehrere Key Accounts – insbesondere für STELLANTIS (FCA und PSA) weltweit Interim Manager **06-2022 bis 01-2023 7 MONATE**	Deutsches Unternehmen, 700 MA Automotive Tier – 1 Supplier Vertrieb, KAM	• Stelleninhaber KAM langfristig ausgefallen • Hoher Workload im KA, Kundenprojekte, Engpass • rein operativ, Hands-on, Kommunikation hoch	• Funktion schnellstens ausfüllen • RFQs, Zahlungen, Order Processing • Projektmanagement-Aufgaben • Reibungslose int./ ext. Kommunikation	• Schnelle Reaktionen, schnelle Projektfortschritte • Div. Preis- und Vertragsverhandlungen erfolgreich abgeschlossen • Mit Global KA STELLANTIS ein A-Projekt verhandelt (USA, China, FRA) • Sparringspartner für Geschäftsbereichsleiter
Interim Leitung Key Account Management Implementierung KAM Konzept, Entwicklung Vertriebsorganisation, Umsetzung Sales-Strategie Interim Manager und Berater **10-2021 bis 06-2022 8 MONATE**	Deutsches Unternehmen, 2.500 MA, PersV: 23 KAMs direkt, 42 indirekt Home Care – Dienstleistung am Patienten Vertrieb, KAM, Business Development	• Fehlendes Konzept Key Account Management • Akquise-Tätigkeiten unzureichend, ohne Struktur • Führung verteilter Teams, da führungslos	• Interimistische Leitung, Organisation- und Strategieentwicklung • Aufbau und Umsetzung KAM Konzept • syst. Akquise nach Kundengruppen /Geschäftschancen	• KAM in der Organisation verankert und neu-ausgerichtet • Erfolgreiche Nachbesetzungen (Set-up + Transmission) • Team wieder stabilisiert und neu ausgerichtet • KA-Plan+Akquise-Plan vorgegeben, Strukturen/Prozesse geschaffen • KAM-Strategie, KPI und Reporting aufgestellt
Interim Leitung Inside Sales and Sales Support Vakanz-Überbrückung und Vertriebsprozessoptimierung Inside Sales and Sales Interim Manager **07-2021 bis 09-2021 2 MONATE**	Amerikanisch-deutsches Unternehmen 8.000 MA / 3.000 MA Europa PersV: 5 MA direkt Automotive – Tier 1 (in Deutschland) Vertrieb, KAM, Finanzen + Controlling	• Fehlen von Führungspositionen (VP + VID-Ltg). • Hoher Workload • keine Übergabe, fehlendes Knowledge der MA	• Führung des Teams • Übernahme Tagesgeschäft • Reduzierung Workload	• Optimierungen Vertriebsprozesse (USA – GER, IATF / SOX)) • Schnelle Einstieg ins Tagesgeschäft (Reporting, Schnittstellen) • Für Team wieder Perspektiven geschaffen • Initiierung und Lead: Projekt „New Pricing and Planning Process“
Interim Leitung Auftragsmanagement Krisenmanagement im kunden- und prozessorientierten Auftragsmanagement Interim Manager **02-2021 bis 06-2021 4 MONATE**	Deutsches Unternehmen 8.000 MA / 500 MA im Werk PersV: 13 MA direkt Automotive – Tier 2 (in Deutschland) Vertrieb, Auftragsmanagement, SCM	• Hoher Auftragsbestand / zunehmender Backlog • Coaching/Mentoring Nachwuchsführungskraft • Kunden-Deeskalationen	• Gegenmaßnahmen implementieren • Führungskraftentwicklung • Team wieder aufbauen + neu aufstellen • Krisenmanagement	• Reduzierung Eskalationen • Aufbau neuer Strukturen und Verantwortlichkeiten • Prozessoptimierungen nach IATF 16949
Berater Vertriebsmanagement International Consulting in Business Development + strategischem Vertrieb Berater **05-2020 bis 03-2021 10 Monate**	Japanische, deutsche Unternehmen 100 -300 MA EMS, Leiterplattenhersteller, Autohandel Audio-Video-Segment, Entwicklung	• Marktberatung und Business-Development • Keine Ressourcen für Aufbau eines Vertriebs • Kundenakquise und Marktzugang	• Business Development • Potentialermittlung für Produkt • Business Matching generieren	• Leads (MQL) für Hersteller im Audio-Video-Segment • Market Research (EMS-Anbieter) für japanisches SME • Vertriebskonzept Dienstleister (R&D, Automotive)
Experte Marktanalyse und Geschäftsentwicklung Aufbau neuer Geschäfts-/Vertriebsansatz für bestehendes Geschäftsfeld Berater **11-2020 bis 12-2020 2 MONATE**	Amerikanisches Unternehmen 4.500 MA Automotive – Tier 1 (in Deutschland) Vertrieb, Business Development, Marktanalyse	• Akquisition im Geschäftsfeld Nebensache • Fehlende Marktkenntnis • Substanzielle Bewertung bisher nicht möglich	• Markt, Kunden, Produkte beschreiben • Erstellung GF Entscheidungsvorlage • Potential-Ermittlung	• Detaillierter Marktreport • Umsatzpotential passgenau für Auftraggeber ermittelt • Festlegung von Phase 2-4
Interim Sales Manager und Geschäftsentwicklung Aufbau eines Vertriebs und Einrichtung eines Key Accounts Interim Manager **01-2019 bis 06-2019 6 MONATE**	Deutsches Unternehmen 10 MA IT – Softwareentwicklung und Projekte WEB, APP, Frontend, Backend, Datenbanken	• Fehlende Vertriebsorganisation • Keine Ressourcen für Aufbau eines Vertriebs • Wachstum als klares Unternehmensziel	• Entwicklung einer Vertriebsstrategie • Aufbau Key Account Management • Erstellung eines Marketingkonzeptes	• Webseite zeigt das "neue" Unternehmen • Target Calling sowie Authentic & Added Value Selling • 50 pot. Kunden, 3 Zielgruppen, 5 Branchen festgelegt
Berater Vertrieb und Business Development Consulting für Japanische SMEs beim Einstieg in den europäischen Markt Berater **05-2018 bis 03-2022 48 MONATE**	Japanisches Unternehmen 1.500 MA Dienstleister in Deutschland Beratung für KMUs, Maschinenbau, Tier-X	• KMUs benötigen Marktzugang in Europa • Kulturelle Besonderheiten • Umsetzung Internationalisierungsstrategie	• Vertriebsunterstützung bei Anfragen • Markt- und Produktanalysen • Durchführung von Business Matching	• 7 Projekte gestartet, in 5 verschiedenen Branchen • Aufbau europäisches Geschäft für 22 japanische SMEs • Business Matching mit 3 OEMs für japanische SMEs
Experte Business Development/Strategic Consulting Vertriebsstrategie für Teile für Leistungselektronik und Medizingeräte Interim Manager und Berater **01-2018 bis 03-2019 15 MONATE**	Japanisches Unternehmen 120 MA 25 Mio. € Metallverarbeitung, Metallurgie Leistungselektronik, Medical Devices	• Inlandsmarkt stagniert, geringes Wachstum • Kein Budget für eigenen Standort in Europa • Marktzugang und Ressourcen fehlen	• Vertriebsstrategie definieren • Aufbau einer Vertriebsorganisation • Aufbau europäisches Geschäft	• Rep-Office und Infrastruktur aufgebaut, in 6 Monaten • Marktdurchbruch mit eigenem Messekonzept erzielt • 4 Aufträge und 2 Projektnominierungen im 1. Jahr
Interim Coach Key Account Manager	Deutsches Unternehmen	• KAM fällt krankheitsbedingt länger aus	• Mitarbeiter als KAM entwickeln (kurzf.)	• Keine Unterbrechungen in Kundenprojekten

AUSGEWÄHLTE PROJEKTERFAHRUNGEN

Projektname	Unternehmen	Anforderung	Aufgabe	Erfolg – Ergebnis
Coaching einer Nachwuchsführungskraft im Vertrieb Interim Coaching 01-2018 bis 03-2018 3 MONATE	6.000 MA Systemkomponenten Metall, Textile, Schäume	• Projekte und Kundenfreigaben gefährdet • Interkulturelle Kompetenz nicht vorhanden	• Vertriebscoaching, Motivation • Interkulturelles Training als Crash Kurs	• Positionierung des KAM bei Kunden erfolgreich • KAM- / Personalverantwortung termingerecht erfolgt
Interim Key Account Manager / Customer Service Vertriebs- und Projektmanagement: Verlagerung Produktion ins Ausland Interim Manager 01-2017 bis 12-2017 12 MONATE	Deutsches Unternehmen 6.000 MA Systemkomponenten Metall, Textile, Schäume	• Am Standort fehlt es an Produktionsfläche • CEO-Entscheidung: Montage wird verlagert • Teil-Projektleiter Vertrieb und KAM fehlt	• Sicherstellung Kundenfreigaben und Lieferungen, weltweit • Anpassung und Optimierung der Supply Chain Prozesse	• Lieferfähigkeit während Verlagerungsphase: 100% • Prozessfreigaben (IATF 16949) vom Kunden: 100% • Ergebnissteigerung, trotz höherem Logistikaufwand
Berater Sales und Marketing Research und Kommunikationskonzept: Prüfständen für QS Automotive Berater 06-2018 bis 10-2018 4 MONATE	Japanisches Unternehmen 5.800 MA 2.200 Mio. € Maschinenbau für Elektronik, Halbleiter, Displays, Speicher	• Kein Zugang zum europäischen Markt nutzbar • Markteintritt Europa als Strategie definiert • Vertrieb für neues Produkt in Europa aufbauen	• Markteintrittsstrategie umsetzen • Markterschließung mit Tier-1 • Bedarfsermittlung und Potentiale	• 2 Projektnominierungen mit 2 Global Tier-1 erfolgten • Kommunikationskonzept freigegeben • Anpassung Markteintritts wg. kultureller Besonderheiten
Interim Business Development Director Europe Markteintrittsstrategie für Systemkomponenten eines US-Marktführers Interim Manager 06-2016 bis 10-2016 4 MONATE	Amerikanisches Unternehmen 220 MA ; 150 Mio. € Exterieur, Systemkomponenten Mechatronische Systeme, Metall, Kunststoff	• BD-Direktor Europa ist nicht besetzbar • Kein direkter Zugang zum Markt und Kunden • Fehlende Marktkenntnisse	• Eintrittsstrategie ist zu entwickeln • Business Case aufstellen • Projekte generieren	• Vertriebsaufbau: 2 OEM, 4 ÖPNVs, 1 Service Partner • Freigabe Aktionsplan und Kommunikationskonzept • Freigabe Business Case für Produkteinführung
Leitung Geschäftsbereich Kleinserie /Handelsgeschäft Business Development International, Gesamtverantwortung KAM und Geschäftsbereich Vertriebsleitung (stellv. GL) 06-2009 bis 03-2016 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: 14 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textile, Schäume	• Internationalisierung schreitet nicht voran • Marktanteil im Off-Road-Segment zu gering • Vertriebsprozesse nicht effizient genug	• Ausbau Märkte Europa und Asien • Rückgewinnung Marktanteile • Umsetzung Wachstumsstrategie	• Umsatzsteigerung um 100% in 3 Jahren im jap. Markt • Marktführerschaft (40% auf 65%) im Busmarkt • Reorganisation von Projekt- zu Produktmanagement
Leitung Vertrieb Auftragsmanagement Change Management, Restrukturierung, Prozessoptimierung Leitung Auftragsmanagement 06-2003 bis 09-2012 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: ~20 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textile, Schäume	• Lieferprozesse nicht effizient (hoher Backlog) • Hohe Logistikkosten, kein Informationsfluss • Kundenzufriedenheit stark gesunken	• Reorganisation Vertriebsinnendienst • Integration in Supply Chain (Change) • Kundenzufriedenheit herstellen und Logistikkosten senken	• Sonderfrachtkosten in 8 Monaten um >50% reduziert • Restrukturierung 3 OEs zum 1 Auftragsmanagement • Produktbereinigung + Variantenreduzierung um ca. 80%
Leitung Business Development International Business Development: Markposition Europa – Indien – China – Japan Leitung Business Development 05-2005 bis 03-2016 Festanstellung	Deutsches Unternehmen 5.000 MA ; PersV: 3 MA direkt Interieur, Systemkomponenten Metall, Textile, Schäume	• RFQ eines großen OEMs aus Indien • RFQ von 2 OEMs aus Japan, gleichzeitig • Absatzrückgang im chinesischen Markt	• Vertriebsstrategie für Asien • Reorganisation im Vertriebsbereich • Definieren neuer Prozesse + Standards (RFQ, TRs, Vertragsprüfung, etc.)	• Indien: Mandatierung Lieferant 100%, JV gegründet • Japan: Zuwachs des Marktanteiles um +5% • China: Steuerung des Vertriebs (Global-Local-Strategy)