

Michael Eckardt

INTERIM Manager

Kompetenz Profil – CV

Executive Profile

Case Studies

Verfügbarkeit: **ab sofort**
Tagessatz: auf Anfrage
Einsatzbereich: Projekt- / Key Account Manager, Vertriebsleiter, GL Vertrieb
Sowohl Nichtführungs- als auch Führungspositionen

Einsatzgebiete: Deutschlandweit
Europaweit
Asien (u. a. China, Hong Kong, Japan)

Unterkünfte: Raum **Köln** – Raum **Hamburg** – Raum **Ulm**
ansonsten Hotel, Pension, Wohnen auf Zeit

Email: michael.eckardt@omb-management.com

Homepage: www.omb-management.com

Büro: +49 221 2601 6343

Mobil: +49 176 5787 5742

KOMPETENZ PROFIL - CV



Michael Eckardt

Dipl. Wirt. - Ingenieur

Kontakt

Hohenstaufenring 62, 50674 Köln
+49 221 2601 6343 oder
+49 176 5787 5742

michael.eckardt@omb-management.com

Geburtsdaten Familienstand Onlineprofil

15.05.1964
geschieden
XING
LinkedIn

Rheine
Zwei Kinder
www.xing.com/profile/Michael_Eckardt35/portfolio
www.linkedin.com/in/michael-eckardt-6a8a9b5

Auf einen Blick

- **Führungspersönlichkeit mit einer unternehmerischen Einstellung**, profunden und weitreichenden Erfahrungen im Vertrieb, Auftragsmanagement, Restrukturierung, Business Development sowie mit dem TOP Management eines internationalen Marktführers.
- **Diplom-Wirtschaftsingenieur** Elektrotechnik und BWL | Abschluss 01/1998
- **Verantwortung für Gesamtvertrieb** Kleinserie und Handel | | Entwicklung und Umsetzung **wachstumsorientierter Vertriebsstrategien** und **Restrukturierungen** | Erfolgreiches **Vertriebsmanagement** als Interim Manager | **Strategischer und operativer Vertrieb** in verschiedenen Mandaten (New Sales, Business Development, Akquisition) | **Markteintrittsstrategien** japanischer KMU in den deutschen Automobil- und Elektronikmarkt
- **Marktführerschaft Europa** (>60%) bei Fahrersitzen für Busse erzielt | **Generierung** von qualifizierten Sales-Leads und Projektgeschäft | **Optimierung** Verkaufsprogramm | **Konzeption neuer Vertriebsansätze** | erfolgreiche **Akquise als Serienlieferant**, 3 neue OEMs
- Führung und Motivation von bis zu **20 Mitarbeitern**
- **Schnelle Erfassung** und **Umsetzung** vielschichtiger Aufgaben, besonders im **internationalen** Umfeld | **Analytisches** und **strukturiertes** sowie **unternehmerisches Handeln** | **hinterfrage** Geschäftsmodelle oder **optimiere** Prozesse | **schaffe Klarheit** und **neue Ansätze**
- **ergebnisorientiert** | flexibel | **kundenorientiert** | hohe Eigenmotivation

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, Auftragsmanagement, Modernisierung
- Einsatz bei Überbrückung, im Projekt, in Beratung
- Einsatz als GF, CSO, KAM, PM, für bis 5 Tage pro Woche

Branchen:

- Automobil-Zulieferindustrie
- Industrie-Elektronik
- Maschinenbau
- Hersteller-Industrie
- Medizinische Geräte
- IT Systeme
- Dienstleistungen
- Metallverarbeitende Industrie

Erfahrungen:

- 28 Jahre Berufserfahrung
- Führungspersönlichkeit
- Hands-on und Troubleshooter
- Englisch, SAP, MS Office
- 17 Jahre Management- und Führungsposition
- unternehmerischer Einstellung
- Vertriebsinnen- und Key Account-Erfahrung
- Überzeuge Mitarbeiter bei Modernisierung, Restrukturierung und in kritischen Situationen

Schwerpunkte:

- Vertriebsmanagement
- Vertriebsleitung
- Business Development
- Vertriebssteuerung
- 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
- Value Chain Analysis / Value Stream Mapping

Ergebnisse:

Referenzprojekte

Unternehmen (JPN)

06.2019 – 03.2020

- Vertriebsmanagement und Beratung International

Consulting in Business Development und strategischer Vertrieb

Mit Marktberatungen für ausländische KMUs, in verschiedenen Branchen 22 Geschäftsanbahnungen realisiert

Unternehmen (GER)

05.2019 – 09.2019

- Vertriebsmanagement und Geschäftsentwicklung

Neuausrichtung GmbH und Aufbau neuer Geschäfts-/Vertriebsansatz

Erstellung eines Marketingkonzepts inklusive neuer Außendarstellung und neuer Vertriebsansatzes

Unternehmen (GER)

11.2018 – 04.2019

- Vertriebsmanagement und Geschäftsentwicklung

Einrichtung einer neuen Vertriebsstruktur und eines Key Accounts

Restrukturierung des Vertriebs, neue Vertriebswege und -prozesse, Schwerpunkt IT – Finanzhandel – Software

Unternehmen (JPN)

05.2018 – 03.2019

- Sales Consulting und Business Development

Consulting für Japanische SMEs und Unterstützung beim Einstieg in den europäischen Markt

Beratung für den Aufbau von Handelsstrukturen (Vertriebswege, Zahlungsverkehr, Incoterms, Prozesse, etc.)

Unternehmen (JPN)

05.2018 – 08.2018

- Sales Consulting und Marketing

Research und Kommunikationskonzept-Entwicklung von Prüfständen für die QS in Automotive

Aufbau von Kommunikations- und Distributionskanälen im Automotive-Tier 1 Umfeld

Unternehmen (JPN)

01.2018 – 03.2019

- Business Development und Vertriebsstrategie

Strategieentwicklung Vertrieb von Produkten für Leistungselektronik & Medizingerätetechnik

Umsetzung der Auftragsabwicklung Europa – Japan, über das Europa-Büro strategischer Markteintritt und Vertriebsweg

Unternehmen (GER)

01.2018 – 03.2018

- Leadership Management und Coaching

Vertriebscoaching einer Nachwuchsführungskraft im Vertriebsmanagement

Beratung zur Änderung der Vertriebsorganisation (Restrukturierung in eine Business Unit)

Unternehmen (GER)

01.2017 – 12.2017

- Projektmanagement Vertrieb – SCM

Vertriebs- und Projektmanagement für Produktions-Verlagerung ins südeuropäische Ausland

Effizienzsteigerung, Bestandsoptimierung, Vertriebs- und Logistikprozessoptimierung, Übernahme Key Account Funktion

Unternehmen (USA)

07.2016 – 10.2016

- Vertriebsmanagement und Marketing

Markteintrittsstrategie für Komponenten eines US-Marktführers für den europäischen Markt

Beratung und Umsetzung Business Development Strategie (u. a. Investment, ROI, Personaleinsatz, Distribution und Service)

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 → 19.000 MA)
06.2010 – 03.2016	Verantwortung: Vertrieb: Leitung Key Account- und Business Development <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • Marktführerschaft Europa (Marktanteil 60%) Bus-Fahrsitze • 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 <ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebsprozesse wurden standardisiert und optimiert • Umsetzung eines Produktbereinigungskonzeptes • Einführung Order Group Meetings und Kommunikationsprozess für das SCM • Innerhalb eines Jahres Logistikkosten um 50% und Lieferzeit um 20% reduziert
12.2002 – 06.2003	Verantwortung: Vertrieb: Assistent Geschäftsleitung Vertrieb und Entwicklung <ul style="list-style-type: none"> • Transparenz in Vertrieb und Entwicklung • Prozessmanagement – Optimierung in Vertrieb und Entwicklung • Bearbeitung von Sonderaufgaben des Top Managements • Neugestaltung der internen Kommunikation Ergebnisse <ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Mitwirkung bei Einführung Projektmanagement (gruppenweit) • Leitung diverser B- und C- Projekte • Werksanalyse Brasilien (Auftrag des Top Management) • Reporting an CEO und Board Ergebnisse <ul style="list-style-type: none"> • Inhaltliche Gestaltung der Projektphasen: Concept, RFQ, Negotiation • Erfolgreiche Abschlüsse aller zu verantwortenden Projekten • Aufbau Controlling – Profitabilitätssteigerung +20% – im Werk Brasilien
03.1996 – 08.1999	Verantwortung: Projekt: Teilprojektleiter <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Massage- und Klimatechniken in Fahrsitzen
10.1990 – 03.1996	Verantwortung: Entwicklung: Sachbearbeiter Elektronik-Entwicklung <ul style="list-style-type: none"> • 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, Italien, Niederlande, Österreich, Polen, Schweiz, Spanien, Schweden, Tschechien

BESONDERE KENNTNISSE

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

EXECUTIVE PROFILE



Statement zur Vakanz:

Background

Kompetenzen

Mit meinen Kompetenzen als **Key Account Manager, Order Manager, Business Development Manager, Director of Sales** oder **Geschäftsleiter**, biete ich **über 17 Jahre** Vertriebs- und Managementenerfahrung, mit **Personal- und Budgetverantwortung**. Ich stehe dabei auch beratend zur Seite, **schaffe Klarheit** und **neue Ansätze, hinterfrage Geschäftsmodelle** oder **optimiere Prozesse**, so dass ich Strategien oder Projekte inhaltlich und kulturell **zum Erfolg führe**.

Als Experte für die Bereiche **Vertriebsmanagement, Restrukturierung, Auftragsmanagement**, sowie **Business Development** und **Prozessmanagement** erfasse und realisiere ich **komplexe und vielschichtige** Vertriebs- und Managementaufgaben **sehr schnell**. Meine **Flexibilität, Anpassungsfähigkeit** und meine **Selbstorganisation** sind neben **Teamfähigkeit, Konsens- und Konfliktfähigkeit**, weitere Stärken. Meine **strategische Denkweise** und strikte Umsetzung von Aufgaben, insbesondere in einem **internationalen Umfeld**, erzeugen stets einen **hohen Benefit** beim Kunden. Zudem weise ich eine **sehr hohe Eigenmotivation** aus, was mich als **pro-aktiver** Interim Manager auszeichnet.

Meine langjährige Management- und Führungserfahrung reicht bis zum **stellvertretenden Geschäftsleiter Vertrieb** in einer Unternehmensgruppe (Festanstellung) sowie zum **Geschäftsführer** von drei gegründeten Vertriebsbüros für das Interim- und Beratungsgeschäft. Die **Motivation**, die Ergebnisse durch **analytisches** und **strukturiertes** sowie **unternehmerisches** Handeln zu maximieren, runden mein Profil als **erfahrener Hands-on-Manager** bzw. als eine **ergebnisorientierte Führungspersönlichkeit** mit einer unternehmerischen Einstellung ab.

Management

Mit der OMB Management GmbH **löse und realisiere** ich Vertriebsaufgaben (Vertrieb, Auftragsmanagement, Marketing, Business Development, Strategischer Vertrieb, Vertriebsorganisation, etc.), bevorzugt in **Inhaber-geführten** Unternehmen. Ich biete meine Leistung **interimistisch - beratend - projektbegleitend - international** im **B2B** an, vorwiegend in den Branchen Automotive, Zulieferindustrie, Elektronikindustrie, Medizingerätetechnik und in der Informationstechnologie.

Leistungen

Key Account Management
Business Development
Marketing

- Stetige erfolgreiche Zusammenarbeit mit Bestands- oder Neukunden
- World Truck Projekt TATA Motors India
- New Model Change HINO, ISUZU Motors
- Neue ISRI Sitzfamilie für japanische Kunden
- Erfolgreicher Geschäftsaufbau, Serienaufträge
- Product placement neuer Sitztyp, in 2 Jahren
- Umsatz im japanischen Markt
- Einführung einer neuen Produktreihe Sitzsysteme für Busse
- Verantwortung für 4 Kundensegmente, ca. 90 Kunden, Jahresumsatz von 45 Mio. €

Sales Management
Order Management
Process Management

- Motivierung und Qualifizierung des Vertriebs bei Restrukturierung und Modernisierung
- Koordination und Kommunikation in Supply Chain
- Strategien zur Kostensenkung umgesetzt
- Vertriebsseitige Umsetzung einer Verlagerung ins europäische Ausland
- Verbesserung des Reporting in der SC
- Mitarbeiterentwicklung auf Herausforderungen des Marktes und der Kunden, auf den Change bzw. Modernisierung des Vertriebs

Sales Management
Project Management
Top Management

- Unternehmensanalyse bzgl. Pricing eines ausländischen Standorts
- Standardisierung von Vertriebsprozessen innerhalb der Unternehmensgruppe
- Entwicklung eines Geschäftsmodells für die Rückgewinnung von Marktanteilen
- Absatz/Umsatzplanung für die Unternehmensgruppe
- Neuordnung der Kundensegmente, der Terms sowie Implementierung einer SAP-gestützten Produktbereinigung


Erfolge

- Nominierung und Mandatierung **als Serienlieferant** bei Kunden
- **Mandatierung** Premiumsitze
- **Mandatierung** für AUS-NZ-Markt
- Nominierung für die **Serie im Inlandsmarkt**
- Akquisition **3 neuer OEM-Kunden**
- **Gewinnung** zusätzlicher Marktanteile
- **Steigerung** um 100% in 3 Jahren
- **Marktführerschaft** Europa (60%) bei Fahrersitzen für Busse erzielt
- **Ø Umsatzes +5,5%** pro Jahr
- führte zur **positiven Stimmung**, reibungslosen Abläufen, **zu kürzeren Bearbeitungszeiten**
- Kommunikation schneller, abgestimmter, transparenter, **Arbeitsaufwände reduziert**
- **Reduktion** der Sonderkosten Logistik von >50% in 8 Monaten
- **ohne Lieferstopp und 100% Kundenzufriedenheit**
- **KPIs** für PM-Level bis zum C-Level
- **schnellere, strukturierte** Abarbeitung von **RFQs, schnellere Beantwortung** von Kundenanfragen
- **Digitalisierung-Automatisierung** Vertriebsabläufe
- **Entwicklung** eines CPP Template (Kosten Preise Profit) sorgte für Transparenz, KAM Global-Local-Strategie als Steuerung, **Profit stieg um 20%**
- **Optimierung** der Kundensegmente, Pricing, Contracting, Abwicklung RFQs, etc. Flow of Communication worldwide,
- **Organisationsentwicklung** für Business Unit Off-Road-Sitze, neue Vertriebsansätze entwickelt
- Verbindlicher, gruppenweiter, SAP-gestützter **A/U-Planungsprozess ausgerollt**
- **Optimierung** der Steuerung des Vertriebs, Artikel des Serien-Verkaufsprogramms **um 67% reduziert**

Case Studies

Vertriebsmanagement und Beratung International

Consulting in Business Development und strategischer Vertrieb

Branche		INTERIM CONSULTING	100 -300 MA k. A. Mio. €
Funktion		Consultancy	PV: Nein BV: Nein
Unternehmen		Japanische und deutsche Unternehmen (JPN/GER)	Small medium-size
Dauer		06.2019 – 03.2020 BERATUNG	Einsatz 3 T / Woche

Anforderung

- Erneute Nominierung als Projekt Koordinator für SMEs
- Schwerpunkt Marktberatung und Business-Development
- Keine Ressourcen für den Aufbau eines Vertriebs
- Firmen benötigen Ressourcen für Kundenakquise und Marktzugang

Aufgabe


- Kundenakquise und Marktzugang
- Potentialermittlung für Produkt und Marktchancen
- Aufbereitung von Daten potentieller Kunden
- Leads generieren bzw. Kontakte herstellen

Erfolg – Ergebnis

- Sales Leads generiert (MQL) für Hersteller im Audio-Video-Segment
- Markteintritts-Strategien für Autohandel (Import) definiert
- Market Research (EMS, Leiterplattenhersteller) für japanisches SME
- Vertriebsansatz für einen Entwicklungsdienstleister (Automotive)

Vertriebsmanagement und Geschäftsentwicklung

Neuaustrichtung GmbH und Aufbau neuer Geschäfts-/Vertriebsansatz

Branche		INTERIM CONSULTING	3 MA	k. A. Mio. €
Funktion		CEO	PV: JA	BV: JA
Unternehmen		Eigenes Unternehmen (GER)	Small medium-size	
Dauer		05.2019 – 09.2019 SELBSTSTÄNDIG	Einsatz 3 T / Woche	

Anforderung

- Status Quo nach 3 Jahren der Existenzgründung und Aufbauphase
- Akquisition und Vertriebstätigkeit unzureichend bzw. nicht weitreichend
- Geschäftszweck und Ausrichtung (Vision) des Unternehmens nicht eindeutig
- Externe Kommunikation und Profile unzureichend.

Aufgabe

- Entwicklung eines schnellesbaren Interim Manager Profils, inklusive CV und Projektliste
- Entwicklung eines Vertriebsansatzes und Aufbau einer Vertriebsstruktur
- Erstellung eines Marketingkonzepts inklusive neuer Außendarstellung
- Geschäftsansatz und Wachstumsstrategie entwickeln sowie Businessplan erstellen

Erfolg – Ergebnis

- Wachstumsstrategie definiert und Portfolio durch Restrukturierung VERTRIEB erweitert
- Festlegung Geschäftsfelder: INTERIM, VERTRIEB und MARKETING, MANAGEMENT BERATUNG
- OMB Dienstleistungsangebot sowie INTERIM Manager-Profil erstellt, in DEU JPN ENG
- IM Provider als Vertriebler definiert, XING-/LINKEDIN-Profil professionalisiert sowie Beiträge erstellt

Vertriebsmanagement und Geschäftsentwicklung

Aufbau eines Vertriebs und Einrichtung eines Key Accounts

Branche		IT Software	10 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Sales, Strategie und Marketing	PV: Nein	BV: Nein
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Small medium-size	
Dauer		11.2018 – 04.2019	INTERIM	Einsatz

Anforderung

- Wachstum als klares Unternehmensziel definiert
- Fehlende Vertriebsorganisation behindert zusätzliches Wachstum
- Keine Ressourcen für den Aufbau eines strukturierten Vertriebs
- Unternehmensziel nicht durchführbar, langfristiger Umsatz gefährdet

Aufgabe

- Entwicklung einer zielgruppen-orientierten Vertriebsstrategie
- Aufbau eines Key Account Managements und Definition von Vertriebsprozessen
- Erstellung eines Marketingkonzepts und Durchführung von Sales Leads
- Wachstumsstrategie entwickeln und Businessplan erstellen

Erfolg – Ergebnis

- Marketing: Webseite zeigt das "neue" Unternehmen
- Vertriebsstrategie: Target Calling sowie Authentic & Added Value Selling
- Wachstum: 50 Kunden in Shortlist, 3 Zielgruppen und 5 Branchen festgelegt
- Key Account: Vertriebsprozesse und Vakanz für eine KAM / PM Funktion definiert

Sales Consulting und Business Development

Consulting für Japanische SMEs beim Einstieg in den europäischen Markt

Branche		Service	1.500 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Sales Consulting and Business Development	PV: Nein	BV: Nein
Unternehmen		Japanisches Unternehmen (JPN)	Service Provider	
Dauer		05.2018 – 04.2019	INTERIM	Einsatz

Anforderung

- Unterstützung „Marktzugang Europa“ wird für japanische Firmen angeboten
- Branchen: Elektronik, Automotive, Semiconductor, Surface Treatment, Lightning, Industrieelektronik
- Firmen benötigen Ressourcen für Kundenakquise und Marktzugang
- Dienstleister stellt keine Ressource zur Verfügung und ist nur beratend tätig

Aufgabe


- Einsatz eines Projektkoordinators für Kundenakquise und Marktzugang
- Vertriebsunterstützung bei Projektanfragen japanischer SME ist zu leisten
- Sales Leads sind zu generieren und Business Matchings durchzuführen
- Markt- und Produktanalysen sowie Technologiebenchmark sind durchzuführen

Erfolg – Ergebnis

- Business Meeting: 7 verschiedene Kundengespräche erfolgreich geführt/moderiert
- Japanische Firmen wurden individuell, branchenspezifisch, beraten und unterstützt u. a. im Semiconductor und EMS-Segment
- 22 verschiedene Projektgespräche mit Firmen und Kunden abgewickelt
- 3 Großkunden sagten konkrete Geschäftsabsichten zu

Business Development und Strategic Consulting

Vertriebsstrategie für Teile für Leistungselektronik und Medizingeräte

Branche		Part Supplier, Electronic and Medical Device	120 MA	25 Mio. €
Funktion		Sales Management, Strategy	PV: Nein	BV: Nein
Unternehmen		Japanisches Unternehmen (JPN)	Small medium-sized	
Dauer		01.2018 – 03.2019	INTERIM	Einsatz

Anforderung

- Der Inlandsmarkt stagniert, geringes Wachstum wird erwartet
- Im strategischen Geschäftsplan u. a. Wachstum durch Markteintritt in Europa
- Investitionen in einen eigenen Standort ist zu risikobehaftet
- Ressourcen zum Marktaufbau und der Marktzugang fehlen

Aufgabe


- Vertriebsstrategie für den Markteintritt in Europa definieren und realisieren
- Aufbau einer Vertriebsorganisation und eines Sales Managers
- Akquisition von Kunden in der Industrieelektronik und im Medical Devices, um den Markt zu testen und um erste Umsätze zu generieren
- Product benchmarking durchführen

Erfolg – Ergebnis

- Standort: Kooperationsform Rep-Office gewählt und Vertriebspartner beauftragt
- Akquise: Auftragseingang von 4 Kunden
- Benchmarking: Die hochpreisigen Nischenprodukte sind wettbewerbsfähig
- Marketing: Auftritt mit eigenem Messestand auf PCIM in Nürnberg sehr erfolgreich

Leadership Management und KAM Coaching

Coaching einer Nachwuchsführungskraft im Vertrieb

Branche		Automotive Tier-1 supplier	6.000 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Leadership Management, Coaching	PV: Nein	BV: Nein
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Small medium-size, Global	
Dauer		01.2018 – 03.2018	INTERIM	Einsatz

Anforderung

- Key Account Manager fällt krankheitsbedingt für längere Zeit aus
- Laufende Projekte im KAM verzögern sich und gefährden Kundenfreigabe
- Kommunikationsfluss gestört, insbesondere zu asiatischen Kunden
- Notwendige interkulturelle Kompetenz nicht vorhanden

Aufgabe


- Vertriebsmitarbeiter kurzfristig auf Key Account Verantwortung entwickeln
- Vertriebscoaching: Richtung vorgeben und Motivation ausrichten
- Kommunikation: Interkulturelles Training als Crash Kurs durchführen
- Vertriebsmitarbeiter im operativen Geschäft supporten

Erfolg – Ergebnis

- Aufbau eines ausgewählten Vertriebsmitarbeiters zum Key Account Managers
- Keine weiteren Unterbrechungen in Kundenprojekten
- Positionierung der Person als Key Account Managers in BU termingerecht erfolgt
- KAM- und Personalverantwortung an Vertriebsmitarbeiter übertragen

Projektmanagement Vertrieb – SCM

Vertriebs- und Projektmanagement: Verlagerung Produktion ins Ausland

Branche		Automotive Tier-1 supplier	6.000 MA	k. A. Mio. €	
Funktion		Project Management Sales-SCM	PV: Nein	BV: Nein	
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Corporate Groups, Global		
Dauer		01.2017 – 12.2017	INTERIM	Einsatz	4 T / Woche

Anforderung

- Neue Großaufträge erfordern neue Ausrichtung am Standort
- Am Standort fehlt es an Produktionsfläche
- Top Management Entscheidung: Montage wird verlagert
- Fehlende Ressourcen im Vertrieb zur „Relocation-Project“ der Montage

Aufgabe


- Verlagerung der Montage innerhalb der Unternehmens-Gruppe
- Anpassung und Optimierung der Supply Chain Prozesse
- Standardisierung von Vertriebsprozessen
- Sicherstellung der Kundenfreigaben und Lieferungen, weltweit

Erfolg – Ergebnis

- Lieferfähigkeit während Verlagerungsphase: 100%
- Prozessfreigaben (IATF 16949) vom Kunden: 100%
- SCM-Prozesse optimiert (MTO, Cross Stocking), Lieferzeit reduziert: - 1Woche
- Ergebnissteigerung, trotz höherem Logistikaufwand

Sales Consulting und Marketing

Research und Kommunikationskonzept: Prüfständen für QS Automotive

Branche		Electronic and Automotive	5.800 MA	2.200 Mio. €	
Funktion		Sales Consulting and Marketing	PV: Nein	BV: Nein	
Unternehmen		Japanisches Unternehmen (JPN)	Listed corporation		
Dauer		05.2018 – 08.2018	INTERIM	Einsatz	1 T / Woche

Anforderung

- Unternehmen hat die Business Unit Mess- und Prüftechnik gegründet
- Prüfgerät für Gussteile bietet USP und ist nach SWOT wettbewerbsfähig
- Markteintritt Europa ist im strategischen Businessplan definiert
- Bisher kein direkter Zugang zum europäischen Markt nutzbar

Aufgabe


- Markteintrittsstrategie validieren und umsetzen
- Bedarfsermittlung via individuelle Marktanalyse
- Akquisition durchführen und marketingpolitische Instrumente einsetzen
- Markterschließung durch Business Meetings mit potentiellen Kunden

Erfolg – Ergebnis

- Analyse: Potential ist für das Produkt vorhanden, Abschöpfung aber schwierig
- Strategie: Anpassung des Markteintritts, Akquise nicht über den OEM, sondern Tier-1
- Kommunikation: Konzept wurde vorgelegt und freigegeben
- Meetings: Matchings mit 2 Großkunden (Tier-1) erfolgten

Sales Management und Marketing

Markteintrittsstrategie für Systemkomponenten eines US-Marktführers

Branche		Automotive Tier-1 supplier	220 MA	150 Mio. €
Funktion		Sales and Marketing, Business Development	PV: Nein	BV: Nein
Unternehmen		Amerikanisches Unternehmen (USA)	Corporate Groups, Global	
Dauer		07.2016 – 10.2016	INTERIM	Einsatz

Anforderung

- Vakanz Business Development Direktor Europa ist nicht besetzbar
- Markteintritt Europa ist im strategischen Businessplan definiert
- Kein direkter Zugang zum Markt und zum Kunden vorhanden
- Fehlender Support durch verbundene europäische Unternehmen

Aufgabe


- Einsatz eines Business Development-Direktors mit Netzwerk ad interim
- Eintrittsstrategie ist zu entwickeln, Zeitplan und Budget sind zu erstellen
- Überprüfung der eigenen US-Marktanalyse durch Interim Manager vor Ort
- Business Case aufstellen, Marktchancen evaluieren

Erfolg – Ergebnis

- Analyse: Marktstudie des Auftraggebers durch Validierung bestätigt
- Markteintritt: 2 Bus-OEM, 4 ÖPNVs und Service Station akquiriert
- Umsetzung: Aktionsplan und Kommunikationskonzept erstellt
- Business Case: Geschäftsszenario mit Business Case validiert

Key Account Management

Umsetzung Vertriebsstrategie, Standardisierung Vertriebsprozesse

Branche		Automotive Tier-1 supplier	5.000 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Key Account Management	PV: 13 MA	BV: Yes
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Corporate Groups, Global	
Dauer			Einsatz	permanent

Anforderung

- „Standard Terms and Conditions“ für alle Kunden innerhalb der Gruppe uneinheitlich
- Hoher Aufwand bei der Rechnungskontrolle und bei Auftragsbearbeitung
- Instrumente zum Vertriebscontrolling fehlen
- Vorgegebene Richtlinien (vom Top Management) gruppenweit mangelhaft umgesetzt

Aufgabe


- Analyse sowie Definition und Umsetzung eines gruppenweiten Vertriebsstandards
- Vertrieb muss Standards bei allen Kunden durchsetzen
- KPIs für das Top Management definieren, Funktion Vertriebscontrolling einführen
- Gruppenweites Vertriebscontrolling für 1. und 2. Ebene realisieren

Erfolg – Ergebnis

- Gruppe: bindende Sales Guidelines flächendeckend eingeführt
- Kunden: einheitliche Bedingungen mit Kunden verhandelt, Erfüllungsgrad = 85%
- Reporting: wöchentlich KPIs an CEO und Board; Global Sales Meetings 1*jährlich
- Standards: Vertriebsprozesse gruppenweit gültig, Strategie: Global-Local-KAM

Auftragsmanagement und Change-Management

Reorganisation von 3 Vertriebsabteilungen zum Auftragsmanagement

Branche		Automotive Tier-1 supplier	5.000 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Order Management, Change-Management	PV: 17 MA	BV: Yes
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Corporate Groups, Global	
Dauer			Einsatz	permanent

Anforderung

- Internes Controlling stellt zu hohe Logistikkosten innerhalb der SCM fest
- Mangelnder „Flow of Communication“ bei allen Prozessbeteiligten
- Abteilungs- statt Prozessdenken führt zu: Priorisierung nach Zuruf, nicht nach System
- Kundenzufriedenheit durch enorme Lieferrückstände insgesamt stark gesunken

Aufgabe


- SCM Konzept zur Ergebnisverbesserung und Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Alle Prozesse sind zu analysieren, evaluieren und entsprechend zu ändern.
- Konzept zur Zentralisierung der Auftragsbearbeitung erarbeiten
- Regelmäßige Jour-Fixe zur Sicherstellung der internen und externen Kommunikation

Erfolg – Ergebnis

- Ergebnis: Sonderfrachtkosten wurden in 8 Monaten >50% reduziert
- Kundenzufriedenheit: Rückstand abgebaut, Standardlieferzeit um 1 Woche reduziert
- Kommunikation: wurde systematisiert (SAP), Jour-Fixe mit Order Group Meeting
- Controlling: wöchentliche Reports und KPIs für CEO und Board generiert

Vertriebsstrategie: Marktposition Indien – China – JAPAN

JV Gründung (Indien), Marktexpansion (Japan), Vertriebsansatz (China)

Branche		Automotive Tier-1 supplier	5.000 MA	k. A. Mio. €
Funktion		Business Development and Key Account	PV: 17 MA	BV: Yes
Unternehmen		Deutsches Unternehmen (GER)	Corporate Groups, Global	
Dauer			Einsatz	permanent

Anforderung

- Umfangreicher RFQ eines großen OEMs aus Indien
- RFQ als Projektanfrage für Model-Change von 2 OEMs aus Japan, gleichzeitig
- Signifikanter Absatzrückgang im Nischen-Segment im chinesischen Markt
- Vertriebsressource Area Manager Indien – China – Japan fehlt

Aufgabe

- Business Development (RFQ, Projekte) muss ins Key Account übertragen werden
- Reorganisation im Vertriebsbereich durchführen und Personal aufbauen
- Definieren neuer Prozesse und Standards (RFQ, TRs, Vertragsprüfung, etc.)
- Entwicklung einer Vertriebsstrategie für die Marktbearbeitung in Asien

Erfolg – Ergebnis

- Indien: Projektauftrag wurde 100% akquiriert, Joint Venture in Indien gegründet
- Japan: Projektauftrag wurde partiell akquiriert, Zuwachs des Marktanteiles um +5%
- China: Steuerung des chinesischen Key Accounts von Germany (Global-Local-Strategy)
- Organisation: Vertriebsbereich restrukturiert, Personal aufgebaut (Area Manager)