

Rainer Simmoleit Dipl.-Ing.(FH), MBA



*Business Development &
Produkt Management für High Tech*



Geschäftsentwicklung	Produkte & Märkte	Innovation
Wachstum	Kundenanforderungen	Design Thinking
Turnaround	Portfolio Management	Business Model Design
Reorganisation	Sales Excellence	Data Science / KI / IoT

> 25 Jahre Erfahrung in internationalen B2B Projekten



CV

Rainer Simmoleit Dipl.-Ing.(FH), MBA

Jahrgang 1967

79194 Gundelfingen
Reinhold-Schneider-Str. 16

+ 49 (0) 176 64 700 575
rsi@p4c-consulting.com



Kernkompetenzen:

Strategieentwicklung
Business Development
Produkt Management
Sales Excellence
Innovations Management

Qualifikation:

MBA International Business
Change Management
Design Thinking
Business Model Design
Zertifizierter KI-Manager

Branchenerfahrung:

Automatisierungstechnik
Automobilzulieferer Tier 1
Premium-Elektrowerkzeuge
Maschinen- und Anlagenbau
Electronic Manufacturing Service

Selbständigkeit

p4c consulting GmbH 79194 Gundelfingen

www.p4c-consulting.com

01/13 – heute

Executive Interim Management & Consulting

Business Development & Produkt Management für High Tech

Durch Workshops und Projektbegleitung unterstütze ich Unternehmen bei der Gestaltung von innovativen Lösungen, Produkte sowie Smart Services.

*Strategie-Workshops
Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalyse
Identifizieren von Zielkunden und Buying Center Strukturen
Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden*

B2B Kundenbedürfnisse & Lösungsvertrieb

Des Weiteren biete ich verschiedene, weltweit einsetzbare Sales Trainings an. Als Train-the-Trainer Konzept wurde dies bereits von führenden internationalen Unternehmen umgesetzt und damit weltweit mehr als 150.000 Teilnehmer erfolgreich geschult (FESTO, HILTI, LIEBHERR, SICK u.a.).

diverse int. Kunden (D, CH, Belgien, Israel) aus dem Technologiesektor

Interim Management



Als akkreditierter Interim Manager (DDIM) übernehme ich temporär Führungsaufgaben mit Fokus auf Wachstum, Turnaround und Reorganisation.

Dabei kombiniere ich aktuelle Methoden mit langjähriger Praxiserfahrung aus strategischen und operativen Führungspositionen im Vertriebs- und Produktmanagement mit Schwerpunkt im B2B Technologiesektor.



Kabel, Leitungen, Steckverbinder und Systeme (02/2022 – heute)

Interim Senior Vice President Cluster DACH

Situation:	Global agierendes Familienunternehmen >5000 MA, > 1,9 Mrd.€
Zielsetzung:	Transformation der DACH Cluster Vertriebsorganisation Steuerung und Koordination der Vertriebsaktivitäten sowie strategische und operative Weiterentwicklung der größten Vertriebsorganisation (D,AT,CH,HU,SLO) > 250 MA, > 700 Mio. €
Herausforderung:	Veränderungsmanagement hin zu einem proaktiven Vertriebsansatz nach COVID und während anhaltender Lieferkettenkrisen Nachbesetzung von offenen MA und Abteilungsleiterstellen Durchsetzung von außergewöhnlichen Preiserhöhungen
Ergebnisse:	Durchführung von Preisinitiativen zur Margenverbesserung Aufbau einer systematischen Erfassung von Kundenbedürfnissen (CRM-System) Gestaltung eines mehrstufigen Verkaufstrainings "Beratendes Verkaufen" Verbesserung der Kundenbetreuung durch Flexibilisierung Entbürokratisierung der Preisgestaltung Neuorganisation mit Synergieeffekten im Business Development Initiierung eines KI-Pilotprojektes (Churn-Analyse, Cross- und Upselling) Durchführung des ersten Cross Industry Innovation Workshops mit Kunden Team- und Einzelcoaching



Fahrzeugtechnologie (03/2021- 12/2021)

Interim Senior Vice President Sales & Marketing (03-07/21)

Interim Vice President Product Management (07-12/21)

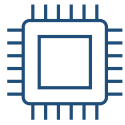
- Situation: US Holding DEXKO (Private Equity), >3000 MA, > 700 Mio.€
- Zielsetzung: Vakanzüberbrückung mit anschließender Optimierung Produktmanagement
Planung, Steuerung und Koordination der Marktaktivitäten und Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeiträge. Strategische und operative Entwicklung von Kundenrentabilität, Preisstrategie und Neukundengewinnung.
- Herausforderung: Post Merger Aktivität von mehreren Firmenzukäufen
Disziplinarische Führung von 15 Mitarbeiter (VPs & Geschäftsführer)
Globale Koordination von außergewöhnlichen Preiserhöhungen
Unterstützung im Due Diligence Prozess - Zukauf eines Unternehmens
Unterstützung im Due Diligence Prozess - Verkauf der Holding
- Ergebnisse: Umsetzung von Preisinitiativen zur Margenstabilisierung
Auditierung und Weiterentwicklung des Produktmanagement
Einführung moderner Produktmanagementmethoden
Koordination eines Innovationsprojektes im Bereich E-Mobility
Team und Einzelpersonen Coaching



Automobilzulieferer, Sensorhersteller (07/2020-12/2020)

Business Development

- Situation: Turnaround mit Private Equity (UK) , 250 MA, 50 Mio.€
- Zielsetzung: Bewertung und Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Herausforderung: Remote Mandat
- Results: Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalysen
Aufbau von Beziehungen zu potenziellen Kunden
Initiierung mehrerer NDAs, RFQs und Projektgespräche
- Praxisbericht: [Business Development im Turnaround: Mit neuen Einsichten zu neuen Kunden](#)



Electronic Manufacturing Service (04/2020 -07/2020)

Interim Head of Business (Chief Business Officer)

- Situation: HQ Finnland, 7 internationale Fertigungsstandorte (3500 MA, > 500 Mio.€)
- Zielsetzung: Optimierung Vertriebsstrukturen und Prozesse
- Herausforderung: Durchführung des Mandates remote via MS-Teams
- Ergebnisse: Durchführung von globalen Teammeetings (*experience sharing*)
Prozessanalyse von 200 Mitarbeiter (Customer Focus Teams)
Analyse , Bewertung, Aufzeigen von Optimierungspotenzial
Erarbeitung RACI Matrix und globalen Zusammenarbeitsprinzipien
Definition und Aufbau Sales Backoffice
Einführung Key Account Plan / Strategie
Erarbeitung Sales Initiative & Negotiation-Playbook
Konzeption globales Vertriebstrainingsprogram
Team und Einzelpersonen Coaching



Automobilzulieferer, Sensorhersteller (11/2019- 02/2020)

Business Development

- Situation: Neustart mit Private Equity (UK) nach Insolvenz (250 MA, 50 Mio.€)
- Zielsetzung: Vertriebsoffensive zur Gewinnung neuer Projekte
- Ergebnisse: Definition Vertriebsprozesse
Erfolgreiche Messeorganisation und Teilnahme
Technologie-, Markt- und Wettbewerbsanalyse
Identifizieren von Zielkunden und Buying Center Strukturen
Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden
Initiierung von Projektgespräche
Einführung Key Account Plan / Strategie
- Praxisbericht: [Business Development im Turnaround: Mit neuen Einsichten zu neuen Kunden](#)

Interimsmandate



Premium - Elektrowerkzeuge (07/2016 – 03/2018)

Bereichsleitung Produktmanagement, Mitglied der Geschäftsleitung

Situation: Traditionsreicher Mittelständler (850 MA, 170 Mio.€) mit stagnierenden Zahlen.

Zielsetzung: Auditierung und Reorganisation des Produktmanagements
Implementierung moderner Produktmanagement- u. Innovationsmethoden
Jobs-to-be-Done, Business Model Innovation, Value Proposition Design

Ergebnisse: Reorganisation des Bereiches Produktmanagement
Rekrutierung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter (u.a. für IoT)
Aufbau systematischer Kundenbedürfniserfassung (CRM System)
Etablierung eines Produktlebenszyklus-Reporting basierend auf Konzernzahlen
Überarbeitung der Produktroadmap sowie Quantifizierung (Absatz, Umsatz, DB)
Team und Einzelpersonen Coaching

Praxisbericht: [Mit Customer Centricity zur kundenorientierten Produktentwicklung](#)



Automobilzulieferer (12/2014 – 08/2015)

Umsetzungsberatung und Projektleitung

Situation: Der Geschäftsbereich (320 Mio. Euro, 1000 MA) des weltweit tätigen Automobilzulieferers Tier 1 (> 100.000 Mitarbeiter), suchte für den weiteren Ausbau seiner internationalen Vertriebsaktivitäten einen versierten Manager, welcher mit den Anforderungen eines Unternehmens des Mittelstandes ebenso flexibel umgehen kann wie mit denen eines internationalen Konzerns.

Zielsetzung: Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Kunden, Vertrieb und Entwicklung
Verbesserung Kommunikation mit internationalen OEMs

Ergebnisse: Etablierung Key Account Strategie an Beispiel eines OEMs
Durchführung int. Vertriebstagung mit Teilnehmern aus Asien, USA und Europa
Entwicklung eines Internationalisierungskonzeptes am Beispiel China
Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Balanced Score Card
Definition der Anforderungen des Geschäftsbereichs an ein CRM-Tool
Bereichsübergreifende Vertriebsprozessbeschreibung
Team und Einzelpersonen Coaching

CV

Festanstellungen

Sick AG **79183 Waldkirch** www.sick.com

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme

Unternehmen: 6300 MA, 970 Mio. Umsatz (2012)

Kundenstruktur: Fabrik-, Logistik- und Prozessautomation

03/09 – 12/12 **Division Leiter Marketing & Sales** **Division *Presence Detection***

Mitglied des Competence Boards Marketing & Sales

Mitglied des Competence Boards LifeTime Services

Vertriebstrainer SICK SALES POWER

Verwaltungsratsmitglied *Vertriebstopchter Schweiz*

Aufsichtsratsmitglied *Vertriebstopchter Frankreich*

Tätigkeit: Strategische und operative Führung der Division
Weiterentwicklung des strategischen Geschäftsfeldes
Systematisierung des Produktmanagements

Ergebnisse: Aufbau Technical Support Center
Aufbau Regionales Produkt Management in Singapore
Kundenorientierte Vereinfachung des Produktportfolios

Verantwortung: Umsatzverantwortung 240 Mio. € (2012)
P&L
3 Business Units 40 MA

Sick AG / Stegmann **78166 Donaueschingen** www.sick.com

07/07– 02/09 **Business Unit Leiter** **Business Unit *Encoders***

Tätigkeit: Operative Führung der Business Unit
Weiterentwicklung des strategischen Geschäftsfeldes

Ergebnisse: Methodenaufbau im Produktmanagement
Neuaufstellung des Portfolios
Wechselmöglichkeit in die SICK AG Zentrale

Verantwortung: Umsatzverantwortung 30 Mio. € (2008)
8 MA aus Produktmanagement, F&E, QS, Produktion

CV

Leuze electronic GmbH 73277 Owen / Deutschland

www.leuze.de

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme

Unternehmen: 720 MA, 118 Mio. € Umsatz (2006)

Kundenstruktur: Förder- u. Lagertechnik, Druckindustrie, Verpackungsindustrie

01/04 – 06/07 **Leiter Vertrieb Deutschland**

Mitglied des Führungskreises

Tätigkeit: Neustrukturierung der Vertriebsorganisation
Zusammenführung von 6 Geschäftsstellen
Rekrutierung und Coaching von Vertriebsmitarbeitern

Ergebnisse: Effizienzsteigerung durch Systematisierung des Verkaufsprozesses
Erfolgreicher Aufbau von 10 Key Account Managern
Außergewöhnlich hohe Kundenzufriedenheit

Verantwortung: Umsatz 46 Mio. € (2006)
17 regionale Vertriebsmitarbeiter, 10 Key Account Manager

10/03 – 12/03 *Sabbatical mit Anschlussvertrag ab 2004*

Baumer Electric AG **8501 Frauenfeld / Schweiz**

www.baumerelectric.com

Branche: Automatisierungstechnik, Sensoren und Systeme

Unternehmen: Holding 1300 MA, 180 Mio. € Umsatz (2003)

Kundenstruktur: Montage- u. Handlingindustrie, Druckindustrie, Textilindustrie

09/00 – 09/03 **Leiter Marketing / Produkt Management**

Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung

Tätigkeit: Verantwortlich für das internationale Marketing
Aufbau und Integration des Produktmanagements
Festlegung der Markt- und Produktstrategien
Internationale Produkteinführungen
Identifikation von Lead Users

Ergebnisse: Einführung eines kombinierten Marketing- u. Entwicklungsplans
Optimierung und Ausbau der Vertriebsunterstützungs-Tools
Internationale Markteinführung eines japanischen Brandlabels

Verantwortung: 3 Produkt Manager, 1 Assistenten

CV

Wenglor Sensoric	88069 Tett nang / Germany	www.wenglor.de
Branche:	Automatisierungstechnik, Herstellung und Vertrieb von opt. Sensoren	
Unternehmen:	KMU 250 MA, 28 Mio. € Umsatz (2000)	
Kundenstruktur:	Holzindustrie, Verpackungsindustrie, Montage- u. Handlingindustrie	
09/95 - 08/00	Export Leiter	
Tätigkeit:	Ausbau der internationalen Vertriebsorganisation Planung und Durchführung von internationalen Workshops Produktschulungen in Singapore / Taiwan / Polen etc.	
Ergebnisse:	Aufbau eines stabilen int. Vertriebsnetzes Aufbau eines Vertriebsbüros in England mit 3 MA Erhöhung des Exportes von 2 Mio. € auf 10 Mio. € Umsatz	
Verantwortung:	Umsatz 10 Mio. € (2000) 2 Export Sachbearbeiter	
09/94 - 08/95	Assistent der Geschäftsleitung	
Tätigkeit:	Produktschulung für neue Vertriebsmitarbeiter Akquisition von int. Vertriebspartnern	
02/94 - 08/94	Vertriebsingenieur	
	Learning on the Job in Vorarlberg (A) / Rheintal (CH)	

CV

Ausbildung

2014	MBA Int. Business Management	Hochschule Ravensburg-Weingarten
1993	B.Sc. (Hons) Applied Physics	University of Coventry (UK)
1993	Dipl.-Ing.(FH) Physikalische Technik	Fachhochschule Aachen Abt. Jülich
1989	Fachhochschulreife	Fachoberschule 88131 Lindau
1988	Mittlere Reife	Berufsaufbauschule 88131 Lindau
1986	Ausbildung zum Maschinenschlosser	Xomox International 88131 Lindau

Weiterbildung (Auszug)

2022	KI und Leadership	KI-Campus.org (434 von 455 Punkte)
2022	Applied Edge AI	KI-Campus.org
2021	zertifizierter KI-Manager	cyberForum.de
2021	Introduction in TensorFlow	deeplearning.ai
2020	Data Engineering & Data Science	openHPI (Teilnehmer gehört zu den besten 10%)
2019	Digital Sales	pionierfabrik
2019	OKR (Objectives & Key Results) Coach	workpath / München
2019	Datensicherheit	open HPI
2018	Blockchain Technologie	open HPI
2018	Mastering Digital Transformation	open HPI
2018	Agile Leadership	Quadriga Hochschule Berlin
2018	Projektmanagement - Prince 2	Maxpert
2018	Business Model Design	Business Models Inc. / Amsterdam
2015	Innovationen in agilen Organisationen	WVIB / Freiburg
2014	Design Thinking	Hasso Plattner Institut / Potsdam
2011	Advanced Leadership	Management School St. Gallen
2009-13	Vertriebstrainer Modul 1-5	Global Partners
2008	Change Management basic & advanced	SICK Academy / Management Zentrum Malik
2008-10	Interkulturelle Kompetenz China, India, US	SICK Academy

Sprachen

Englisch	verhandlungssicher
Italienisch	Grundkenntnisse
Chinesisch	Grundkenntnisse (HSK1)

Technology Knowhow

Kooperation	MS Office, SAP BW, CRM (mehrere Systeme), Teams, Trello, Slack, Github
Hardware	Cura (3D Druck), Autodesk Fusion 360 (CAD), KiCAD (PCB Design)
Software	Linux, C++, Python, TensorFlow (Google KI Framework), ROS2 (Robot Operation System)

Aktivitäten in Berufsverbänden

WJD	Fördermitglied Wirtschaftsunioren Deutschland / Freiburg
Macs	Marketing Community Freiburg / Südbaden (2012-2023)
DDIM	Gründungsmitglied Fachgruppe Vertrieb & Marketing
bwcon	Baden-Württemberg: Connected e.V.

Gundelfingen, August 2023