

Managerprofil

Interim Manager und Berater

Persönliches

Zeiss, Stefan

Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH München)

Lambertstraße 9

36251 Bad Hersfeld (und LK Starnberg)

+49 176 55101262

s.zeiss@stefan-zeiss-management.de

<https://stefan-zeiss-management.de>



**Brücken bauen, Perspektiven und mehr verändern
sowie nachhaltige Ziele konsequent erreichen**

Mit langjährig praktischer und internationaler Berufserfahrung bin ich ein durchsetzungsstarker Interim Manager und Berater. Unternehmen unterstütze ich bei der Überbrückung längerer Vakanzen im Management. Für nachhaltige Veränderungen, Neustrukturierungen oder wenn der Umsatz und EBIT zu steigern sind, dann stehe ich als Interim Manager oder Berater zur Verfügung und ich begleite die Umsetzung. Erfolg basiert meistens auf konsequenter Umsetzung. Die notwendigen Maßnahmen sind oftmals bekannt, jedoch gibt es häufig keinen Plan und damit keine Umsetzung. Für die konsequente Umsetzung, dafür stehe ich!

Managerprofil

Expertise

> **30 Jahre** Berufserfahrung (Vertrieb, Aftermarket)

> **16 Jahre Führungserfahrung**

> **5 Jahre im Interim-Management & Beratung**

Co-Autor eines Fachbuchs, Kapitel „Aftermarket Business ersetzt den klassischen Vertrieb“

Branchenerfahrungen:

- Maschinen- und Anlagenbau (Automotive, Kunststoffindustrie und Strömungstechnik)
- Kommunikationstechnik / ICT
- Elektrotechnik

Kompetenzen & Eigenschaften

Bildung und Erfahrung lassen mich **Unternehmen und Geschäftsmodelle schnell verstehen, Ergebnisse kurzfristig und nachhaltig erzielen.**

Fähigkeiten:

- Leitung einer GmbH und Standortverlagerung im laufenden Betrieb, mit P&L-Verantwortung
- Leitung Vertrieb / Aftermarket Business / COO
- Markt- & serviceorientierte Strukturierung
- Organisations- und Prozessentwicklung
- Sparringspartner und Berater
- Kreativ, kunden- und lösungsorientiert in Projekt- und Komponentengeschäften
- Erfahrung im interkulturellen Umfeld
- Bewährtes Verhandlungsgeschick
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft

Beispiele aus meinen Einsätzen

.. im **Konzernumfeld** sowie bei **internationalen mittelständischen Unternehmen**:

- Als CSO einer deutschen Tochtergesellschaft den Vertrieb nach einer Insolvenz neu ausgerichtet: SWOT-Analyse, Strategieentwicklung und Umsetzung. In einem Jahr aus einem negativen ROS einen nachhaltigen Turnaround erzielt, zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. (Muttergesellschaft: Italienisches Private Equity Unternehmen)
- Als Bereichsleiter Aftermarket Sales and Service: Markterschließung für Spezialmaschinen, nach Übernahme aus einer Insolvenz. Für dieses dt. Tochterunternehmen einen tragfähigen Umsatz und hohen EBIT im ersten Jahr erzielt. (Muttergesellschaft: Amerikanisches PE-Unternehmen)
- Berater für Business Development: Marktanalyse, Strategieentwicklung und Umsetzung. Internationale B2B-Markterschließung in der Elektrotechnik, für eine ausländische Niederlassung eines dt. Unternehmens
- Turnaround Management für internationale, nachhaltige Markterschließung, nach Eigentümerwechsel im B2B-Komponentengeschäft, (Muttergesellschaft: Schweizer Private Equity Gesellschaft)