

Serge MEGAZZINI

Executive Interim Management

Sales Leadership,
von der Festlegung der Strategien
bis zu ihrer Umsetzung



Lösungen für kommerzielle Herausforderungen ...

Meine Expertise im B2B-Management habe ich im Laufe meiner Karriere in internationalen Familienunternehmen und Konzernen, insbesondere in der Automobilzuliefererindustrie, aufgebaut. Sie ermöglicht es mir, meine Kunden pragmatisch zu beraten und Lösungen für ihre kommerziellen Herausforderungen in Bezug auf Wachstum, Transformation, Integration oder Umsetzung zu erarbeiten und umzusetzen.

Ich biete flexible strategische und operative Unterstützung in zeitlich begrenzten Vertriebsleitungs- oder Projektmanagement-Funktionen. Durch ständiges Engagement in den Bereichen Kommunikation, Transparenz, Wissenstransfer und Coaching Sorge ich dafür, dass die erzielten Leistungen kapitalisiert werden und im Unternehmen nachhaltig weiterentwickelt werden können.

... basierend auf vier Expertise-Säulen ...

Strategische Planung

« Unterstützung von nachhaltigem Wachstum durch die Ermittlung, Entwicklung und Umsetzung geeigneter strategischer Optionen, sowohl Top-Down als auch Bottom-Up »

Kommerzielle Exzellenz

« Optimierung der Leistung des Außendienstes und der Vertriebsoperationen durch die Anwendung der besten Kompetenzen, Methoden, Prozesse und digitalen Tools »

Business Development

« Verwirklichung der Geschäftsentwicklungsziele durch die Konsolidierung des Kerngeschäfts und die Erschließung neuer Kunden und Marktsegmente »

M&A Transition

« Durchführung eines effektiven Transfers von Geschäften und Organisationen an neue Eigentümer vor und nach dem Abschluss einer M&A-Transaktion »

... und einem transformationalen Führungsstil

Durch die Förderung einer proaktiven, interdisziplinären Zusammenarbeit motiviere ich die beteiligten Teams, ihre Aufgaben konsequent zu erfüllen, ihre Herausforderungen gemeinsam zu lösen und effektiv zur Erreichung der Unternehmensziele beizutragen.

Meine persönliche Laufbahn und meine berufliche Karriere in Europa, Asien und Amerika haben es mir ermöglicht, ausgezeichnete interkulturelle Managementfähigkeiten zu entwickeln. Sie ermöglichen es mir, multikulturelle Teams unter Berücksichtigung und Wertschätzung ihrer Unterschiede sowie der ihrer Kunden zu steuern.

Die Umsetzung einer Transformation, das Erreichen operativer Ziele oder die Bewältigung einer Krise sind immer wiederkehrende Verantwortungen im Interim Management. Neben der Anwendung geeigneter Kommunikations-, Interaktions- und Kooperationsmethoden bin ich stets bemüht, die Beteiligten zu motivieren und zu befähigen.

5 Interim-Management-Aufträge seit 2019 ...

	09.2023		 Wangen	Vertriebsleitung, Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	02.2022		 Werther	Vertriebsleitung, Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	06.2021		 Langenthal	Vertriebsleitung, Strategische Planung, Business Development, Kommerzielle Exzellenz
	06.2020		 Wuppertal	Kommerzielle Exzellenz, Business Development
	07.2019		 Calw	Vertriebsleitung, M&A Übergangsmanagement

... vorangestellt von 20+ Jahre B2B Vertrieb und Management Erfahrung

	01.2016		 Radolfzell	Bereichsleiter Vertrieb und Produktmanagement
	09.2011		 Lüdenscheid	Bereichsleiter Vertrieb und Marketing
	02.2008		 Guyancourt	Niederlassungsleiter
	01.2006		 Sentmenat	Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung
	05.2001		 Lüdenscheid	Key Account Manager
	02.1996		 Saarbrücken	Berater & Projektleiter

Empfehlungen



www.b2b-challenges.com/de/referenzen



www.linkedin.com/in/serge-megazzini/
www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86

Kommunikation

 Fließend

 Fließend

 Muttersprache

 Grundkenntnisse

Ausbildung

2014: Weiterbildung: General Management (SGMI, St. Gallen)

2010: Weiterbildung: Finance for non-Financials (ESCP, Paris)

1996: Hochschulabschluss Maschinenbauingenieur (Ecole National d'Ingénieurs de Belfort)

1989: Abitur (Lycée Niepce, Chalon sur Saône)

Berater



Diehl AKO Stiftung & Co. KG - Diehl Controls Business Unit

(Wangen im Allgäu, Deutschland)

Lieferant von Wechselrichtern, Leistungselektronik, Steuergeräten, mechatronischen Steuerungen und Batteriemanagementsystemen für Haushalts- und Gewerbegeräte, HVAC/R-Systeme und Mobilitätssektoren
Umsatz: 550 Mio. EUR (Gruppe 3.5 Mrd. EUR) | Mitarbeiter: 3'700 (Gruppe : 16'600)

Aufgaben:

- Verbesserung des Business Development, der Akquise neuer Geschäfte, der Vertriebsverhandlungen, der Vertriebsprozesse und -berichte
- Umsetzung strategischer Vertriebsinitiativen

Since 09.2023

Vertriebsleiter ad Interim



Poppe + Potthoff GmbH - Precision Components Business Unit

(Werther, Deutschland / Scionzier, Frankreich / Kunovice, Tschechien)

Lieferant von Komponenten aus Automatendrehen und komplementären Produktionsprozessen sowie Baugruppen für die Automobil- und LKW-Industrie

Umsatz: 30 Mio. EUR (Gruppe 230 Mio. EUR) | Mitarbeiter: 300 (Gruppe : 1'600)

Aufgaben:

- Ausarbeitung und Implementierung einer neuen BU-Strategie
- Verbesserung der Business Development Praktiken und Prozesse
- Leitung der Vertriebsabteilung

Hauptleistungen:

- Entwicklung und Umsetzung einer dreifachen Business-Development-Strategie: Entwicklung bestehender Automotive-Tier-1-Kunden, Entwicklung neuer Tier-2-Kunden in einem strategischen Segment, Diversifizierung außerhalb der Mobilitätsbranche
- Vollständige Umstrukturierung der Business-Development-Praktiken, -Prozesse, -Tools und -KPIs, insbesondere in den Bereichen Akquisition, Administration, Planung und Reporting. Einführung und Umsetzung von Best Practices im Account Management, in der interdisziplinären Zusammenarbeit und in der Business Development Antizipation
- Akquisition eines kumulierten Umsatzes von 97 MEUR aus neuen Geschäften und Vertragserweiterungen, mit einer Rentabilität oberhalb der Zielvorgaben und ohne Investitionen in neue Maschinen
- Aufbau einer qualifizierten Pipeline von neuen Geschäftsoportunitäten im Gesamtwert von 400 MEUR
- Verwirklichung der budgetierten Preisverhandlungsziele und Indexierung aller Preise an die Entwicklung der Rohstoff- und Energiekosten mit allen Kunden

08.2023

02.2022

Vertriebsleiter ad Interim

Güdel AG (Langenthal, Schweiz)

Lieferant von Präzisionskomponenten für Maschinen und Automatisierungslösungen. Die Produktpalette reicht von Komponenten (Linearführungen, Zahnstangen, Ritzel und Antriebe) bis hin zu kompletten Automatisierungssystemen (Linearachsen und Portalroboter)

Umsatz: 270 Mio. CHF | Mitarbeiter: 1'300

Aufgaben:

- Leitung der Vertriebsabteilung des Hauptsitzes (Direktgeschäft in der Schweiz, Frankreich, Benelux, Spanien und Intercompany-Geschäft mit den anderen Einheiten der Gruppe weltweit)
- Beratung bei der Vorbereitung und Einführung der Initiative zur Transformation der Vertriebsabteilung
- Unterstützung bei der Entwicklung von bottom-up Vertriebsstrategien für die fünf Produktlinien

Hauptleistungen:

- Erreichung des Auftragseingangsziels von 135 Mio. CHF für 2021 (⅔ Direkt, ⅓ Intercompany)
- Umsetzung der Preisänderungen, die aufgrund gestiegener Beschaffungskosten erforderlich waren
- Einführung der Transformationsinitiative im Bereich Vertrieb
- Coaching und Implementierung der strategischen Bottom-up-Planung in den Vertriebsabteilungen der fünf Produktlinien
- Festlegung einer Strategie und der Vertragsbedingungen für die Erschließung von Märkten über indirekte Kanäle (Händler, Vertreter, Servicepartner)

Projektleiter kommerzielle Transformation

Aptiv PLC - Connection Systems Business Unit (Wuppertal, Deutschland)

Lieferant von elektrischen Verbindungs- und Verteilungssystemen für die Automobilindustrie

Umsatz: 3.3 Mrd. USD (Gruppe 13.1 Mrd. USD) | Mitarbeiter: 17'000 (Gruppe 151'000)

Aufgaben:

- Optimierung der Geschäftsakquisitionsprozesse
- Verbesserung und Professionalisierung der Geschäftsentwicklung mit Distributoren
- Verbesserung der Preisgestaltungs- & Trading-Prozesse für Standard-Produkte

Hauptleistungen:

- Durchführung der "Closed Loop Go-to-Market"-Initiative:
 - > Definition aller relevanten Business-Development-Teilprozesse
 - > Systematisierung der Bestimmung von Opportunitäten in jedem Teilprozess
 - > Erstellung eines digitalisierten Business-Development-Dashboards
 - > Schulung der Vertriebs- und Produktmanagement-Teams weltweit
- Durchführung der "Distributionsmarkt"-Initiative:
 - > Festlegung der Strategie und der Instrumente für die Zusammenarbeit
 - > Erstellung von Standard-Produktkatalogen und Begleitung der Vorbereitung ihrer Digitalisierung (PIM)
 - > Festlegung von Strategien zur Preisgestaltung und Vermarktung von Standardprodukten
 - > Verbesserung der Zusammenarbeit mit Händler
- Vorbereitung der Instrumente zur Preisverhandlung für alle Vertriebsabteilungen in einem Kontext deutlich steigender Beschaffungskosten

12.2019

Vertriebsleiter ad Interim

AST International GmbH (Calw, Deutschland)
(vor dem Eigentumswechsel: Robert Seuffer GmbH & Co. KG)



Lieferant von Sensoren und Steuerungssystemen für die Automobil-, LKW- und Haushaltsgeräteindustrie
Umsatz: 45 Mio. EUR | Mitarbeiter: 300

Aufgaben:

- Durchführung von Business-Transition-Prozessen im Rahmen des Erwerbs des Unternehmens unter Insolvenzverfahren durch einen Kapitalinvestor (Beginn des Mandats weniger als 4 Monate vor Abschluss der Transaktion)
- Leitung der Vertriebsabteilung

Hauptleistungen:

- Umsetzung abweichender Vertragsbedingungen zwischen dem Unternehmen und einem Teil der Kunden gemäß den Anweisungen des Insolvenzverwalters
- Verhandlung der Handelsvereinbarungen zwischen allen Kunden und dem neuen Unternehmen während der Vorbereitung des Abschlusses der Transaktion (insgesamt 25 Kunden, darunter Daimler, Volvo Trucks, MAN, BSH, Miele)
- Einführung aller neuen Lieferantencodes vor der Migration des ERP-Systems
- Vermeidung von Kundenproblemen während des operativen Geschäftsübergangs und von erheblichen Nichtkonformitäten kommerziellen Ursprungs während des Post-Closing IATF 16949-Überwachungsaudits
- Vorbereitung der Marketinginstrumente für das neue Unternehmen (Präsentation, Website, ...)

07.2019

Vorherige professionelle Erfahrung

11.2018

Bereichsleiter Vertrieb und Produktmanagement



ZF AG - Body Control Systems Business Unit (Radolfzell, Deutschland)

Lieferant von mechatronischen Steuerungen, Zugangssystemen und Sensoren für die Automobilindustrie
Umsatz: 820 Mio. EUR (Gruppe 36.9 Mrd. EUR) | Mitarbeiter: 5'600 (Gruppe 149'000)

Hauptleistungen:

- Vorbereitung und Umsetzung der Vertriebsstrategie zur Revitalisierung der Geschäftsentwicklung mit den Hauptkunden (Ford, FCA, VW und GM) und zur Entwicklung neuer Kunden (Daimler, BMW, PSA, HKMC, Toyota, Honda, ChangAn und Geely)
- Durchführung multidisziplinärer Initiativen zur Verbesserung der Akquisition von Neugeschäften. Steigerung des Gesamtvolumens der Umsätze aus der Akquisition neuer Geschäfte im Zeitraum 2016-2018 um 50% im Vergleich zu den drei vorangegangenen Jahren bei gleichzeitiger Sicherung einer robusten Rentabilität
- Teilnahme als Mitglied des Managementteams an dem Veräußerungsprozess des ZF-Geschäftsbereichs "Body Control Systems" von der ersten Phase Ende 2016 bis zum Carve-out und der Einführung des Unternehmens BCS Automotive Interface Solutions unter neuer Eigentümerschaft im Jahr 2018

01.2016



Bereichsleiter Vertrieb und Marketing**Kostal Kontakt Systeme GmbH** (Lüdenscheid, Deutschland)

Lieferant von elektrischen Verbindungssystemen für die Automobilindustrie
Umsatz: 290 Mio. EUR | Mitarbeiter: 1'300

Hauptleistungen:

- Koordination der strategischen Planung für die gesamte Geschäftsleitung
- Steigerung des Umsatzes von 185 Mio. EUR im Jahr 2011 auf 290 Mio. EUR im Jahr 2015 bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der Profitabilität des Unternehmens und Verringerung der Abhängigkeit von den Hauptkunden und -märkten
- Entwicklung der Vertriebsstruktur, weltweit: Key Account Management für direkte (Tier-1-Lieferanten) und indirekte (OEMs) Kunden, Produktmanagement, Marketing, Vertriebsadministration und Vertriebsplanung
- Verbesserung der Vermarktung von Standardprodukten und Ausbau des Distributionsnetzwerks

Niederlassungsleiter**Leopold Kostal GmbH & Co. KG** (Niederlassung in Guyancourt, Frankreich)

Lieferant von mechatronischen Steuerungssystemen und Sensoren für die Automobilindustrie
Umsatz (Gruppe): 1.4 Mrd. EUR | Mitarbeiter: 13'500

Hauptleistungen:

- Gründung und Leitung der Tochtergesellschaft der Gruppe in Frankreich, einschließlich der Funktionen Key Account Management, Resident Engineering und Qualität (insgesamt 15 Mitarbeitern)
- Umsetzung der Strategien für die PSA & Renault Konten, Koordination der Produktentwicklung und der Fertigung in Deutschland, Spanien, Tschechien, Bulgarien, Ukraine, China und Brasilien
- Erreichen eines Rekordvertragsumsatzes in 2011 in Höhe von 120 Mio. Euro für das Jahr 2014 bei Aufrechterhaltung eines hohen Rentabilitätsniveaus

Bereichsleiter Vertrieb und Entwicklung**Kostal Electrica SA** (Sentmenat, Spanien)

Lieferant von mechatronischen Steuerungssystemen und Sensoren für die Automobilindustrie
Umsatz: 80 Mio. EUR (Gruppe : 1.2 Mrd. EUR) | Mitarbeiter: 750 (Gruppe : 12'000)

Hauptleistungen:

- Entwicklung des Umsatzes und der Rentabilität der Produktionsstätte gemäß den Zielen des Strategieplans
- Aufbau der Teams, Kompetenzen und Werkzeugen, die eine Umwandlung der lokalen F&E-Abteilung (13 Mitarbeiter im Jahr 2006) in ein europäisches Zentrum für die Entwicklung von Schaltern und mechatronischen Produkten (30 Mitarbeiter im Jahr 2008) ermöglicht haben
- Management der PSA- und Renault-Accounts für die gesamte Gruppe, Wachstum des Gesamtumsatzes auf einen Jahreswert von 50 Mio. EUR

12.2005

Key Account Manager

Leopold Kostal GmbH & Co. KG (Lüdenscheid, Deutschland)

Lieferant von mechatronischen Steuerungssystemen und Sensoren für die Automobilindustrie
Umsatz (Gruppe): 1.0 Mrd. EUR | Mitarbeiter: 10'500

Hauptleistungen:

- Ausgehend von zwei ersten Projekten (8 Mio. EUR Jahresumsatz), Entwicklung des Marktes, der Kundenbeziehungen und der internen Strukturen hin zu einem Jahresumsatz von 20 Mio EUR
- Koordination der internationalen Teams für die Kunden PSA & Renault

05.2001

04.2001

Key Account Manager

Florence et Peillon SA (Vaulx-en-Velin, Frankreich)

Lieferant von Aluminiumdruckgussteile mit Bearbeitung und Montage für die Automobilindustrie
Umsatz: 60 Mio. EUR | Mitarbeiter: 400

Hauptleistungen:

- Entwicklung des Geschäfts mit 3 Schlüsselkunden (Honeywell-Garrett, ZF, Pierburg)
- Umsetzung einer neuen Strategie für die Entwicklung von Automobilzulieferer-Kunden

05.2000



04.2000

Berater & Projektleiter

Strategy & Action International GmbH (Saarbrücken, Deutschland)

Beratung und Dienstleistungen - internationale Geschäftsexpansion und Export
Mitarbeiter: 35

Hauptleistungen:

Erster Markteintritt und Geschäftsentwicklung für mehrere französische Unternehmen im deutschen Automobilmarkt (OEMs, Tier 1 und Tier 2 Kunden):

- Analyse der Stärken und Wettbewerbsvorteile im Hinblick auf die Zielmärkte
- Definition der Go-to-Market-Strategie sowie der Marketinginstrumente
- Umsetzung der Vertriebsstrategie und Vorantreiben von Geschäftsentwicklung

02.1996

