

Profil

- Über 20 Jahre Erfahrung im internationalen Vertrieb und Vertriebsmanagement von erklärungsbedürftigen, komplexen technischen Produkten.
- Einschlägige Erfahrung in der Geschäftsführung.
- Erfolge im Auf- und Ausbau von Vertriebsorganisationen und -strukturen.
- Nachweisliche Erfolge in nachhaltiger Geschäftsentwicklung.
- Erfolgreiche Platzierung komplexer Technologie-lösungen am Markt.
- Hohes Maß an technischem Verständnis zur Vermittlung eigener Technologien und Ermittlung der Kundenbedürfnisse.
- Post-Merger-Erfahrung
- Krisenerfahren
- Interkulturelle Kompetenz im Umgang mit Kunden, Distributionspartnern und Mitarbeitern in Europa, Nordamerika und Asien.
- Intensive Erfahrung im Coaching sowie in zielorientierter Führung von Mitarbeitern und Distributionspartnern.

Kompetenzen

- Aufbau / Neuausrichtung von Unternehmen und Vertriebsorganisation
- Strategieentwicklung
- Expansion Asien
- Interkulturelles Management
- Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Prozessanalyse und Prozessoptimierung
- Befähigen und Motivieren der Vertriebsmitarbeiter
- Fachübergreifendes Management
- Anlagen- und Maschinenbau
- Sonderanlagenbau
- Projektgeschäft
- Halbleiterindustrie
- Automobilzulieferer
- Elektronikbranche



Beruflicher Werdegang

- Seit 01/2020 selbständig – Interim Management, Beratung, Coaching: Vertrieb und Geschäftsführung, Aquisales Vertriebsmanagement
- 2019 SLCR Lasertechnik GmbH, Vertriebsleiter
- 2014 – 2018 FRT GmbH, Geschäftsführer und Vertriebsleiter
- 1998 – 2013 AIXTRON SE, Vice President Sales
zuvor Director Sales, Head of Business Development, Product Manager
- 2000 – 2002 Director Sales bei Thomas Swan Scientific Equipment, Ltd., Cambridge, GB (heute AIXTRON Ltd.)

Ausbildung / Qualifikationen

- Studium der Physik an der CAU zu Kiel und der RWTH Aachen
- Promotion in Physik an der Universität Ulm
- Cranfield Award in Business & Leadership
- Interim Executive (EBS)

Ich biete meine Expertise zur Unterstützung durch Beratung, Mitarbeiter- und Führungs-Coaching und durch die Übernahme von Interim Management Mandaten von der Projektleitung über das Vertriebsmanagement bis zur Geschäftsführung an.



Interim Management



- Vertriebsleitung
- Geschäftsführung
- Business Development
- Auf- und Ausbau internationaler Vertriebswege
- Gestalten und Umsetzen von Optimierungsprogrammen

Nachhaltig erfolgreiche Geschäftsentwicklung durch Aufbau, Ausbau und Optimierung von internationalen Vertriebsorganisationen, vor allem bei Ausrichtung auf das wachsende Asiengeschäft, sind meine Spezialität.



Unternehmensberatung

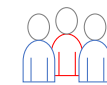


- Unternehmens- und Vertriebsstrategie
- Vertriebsorganisation
- Prozessoptimierung und -digitalisierung
- Vertriebscontrolling
- CRM Prozesse
- Asien Geschäft

Sie profitieren von langjähriger Expertise und strukturierter Vorgehensweise eines praxisorientierten „Machers“. Stärken Sie Ihr Unternehmen durch Leistungen aus einem ganzheitlichen Portfolio.



Coaching / Schulung



- Mitarbeiter Coaching
- Coaching von Führungskräften
- Job und Management Shadowing
- Vertriebsschulung
- Interkulturelles Training
- Distributoren Schulung

Beispiele für erfolgreich umgesetzte Projekte (1)...

Transformation: Neuausrichtung der globalen Vertriebsorganisation

Geschäftsführer FRT GmbH

KMU, Maschinenbau (1 ½ Jahre)

Ausgangslage: aufgrund des Einbruchs des Kernmarkts waren Auftragseingang und Umsätze massiv zurück gegangen. Der Vertrieb war unzulänglich aufgestellt.

Maßnahmen

- Analyse des Absatzmarktes und Ausrichtung der Vertriebsstrategien
- Einführen von ISO9001 konformen Vertriebsprozessen sowie Überarbeitung der CRM Prozesse
- Einführung neuer Preislisten, Kalkulations- und Forecast-Modelle
- Reorganisation und Ausbau des Vertriebsteams am Stammsitz und bei den Tochtergesellschaften in China und USA
- Auswahl und Einführung von regionalen Vertriebsmanagern und Distributionspartnern
- Ausarbeitung und Durchführung von Schulungsprogrammen für den internen Vertrieb und Distributionspartner

Erfolge

- Verdoppelung des Umsatzes innerhalb eines Jahres
- Durchsetzung höherer Verkaufspreise und damit Steigerung der Profitabilität

Erfolgreicher Neustart aus der Insolvenz

Geschäftsführer FRT GmbH

KMU, Maschinenbau (2 Jahre)

Ausgangslage: aufgrund von Altlasten musste das Insolvenzverfahren über die ursprüngliche Firma eröffnet werden. Rettung der Arbeitsplätze konnte nur über eine neue Gesellschaft erreicht werden.

Maßnahmen

- Abschluss eines Asset-Deals zur Übernahme der materiellen und immateriellen Vermögenswerte aus einem insolventen Betrieb
- Vollständige Erfüllung bestehender Aufträge als Unterauftragnehmer des insolventen Betriebs
- Sicherung der Zusammenarbeit mit Bestandskunden und kritischen Zulieferern
- Gewinnung privater und institutioneller Investoren sowie Start von M&A Aktivitäten

Erfolge

- Sicherung der Arbeitsplätze für über 30 Mitarbeiter des insolventen Betriebs
- Erfolgreiche Wiederaufnahme des Vertriebs und nachhaltige Umsatz und Profit-Steigerung
- In Folge der erfolgreichen Aktivitäten konnte das neue Unternehmen an einen NASDAQ gelisteten Konzern verkauft werden

Beispiele für erfolgreich umgesetzte Projekte (2)...

Produkteinführung und -qualifikation bei einem globalen Schlüsselkunden

Key Account Manager bei FRT GmbH

KMU, Maschinenbau (2 ½ Jahre)

Ausgangslage: Strategisches Ziel war die Platzierung und Qualifikation einer neuen Produktgeneration bei dem globalen Schlüsselkunden.

Maßnahmen

- Verkauf einer Referenz-Anlage bei einem Endkunden
- Verkauf einer Produktionsanlage zur Prozessentwicklung bei dem globalen Schlüsselkunden
- Abstimmung der Qualifikationskriterien und Meilensteine mit dem Kunden
- Durchführung regelmäßiger Projekttreffen beim Kunden – stetige Aufnahme der Kundenanforderungen und Benchmarking der Anlagen-Performance
- Interne Kommunikation der Anforderungen und Performance und Überwachung der Produktentwicklung

Erfolge

- Verkauf ohne Demo-Konditionen auf Basis der Referenz-Anlage
- Qualifikation als Referenzsystem für einen Teilprozess innerhalb eines Monats
- Vollständige Qualifikation für die Produktion im vorgegebenen Zeitrahmen
- Sicherung von langfristigen Folgeaufträgen für den Ausbau der Produktionslinien

Ausbau des chinesischen Marktes

Projektleiter bei AIXTRON SE

TecDax, Maschinenbau (2 Jahre)

Ausgangslage: das Potenzial des chinesischen Absatzmarktes wurde im gesamten Unternehmen stark unterschätzt.

Maßnahmen

- Abhalten firmenweiter Workshops zur Schaffung des Bewusstseins für China als Absatzmarkt und als Zuliefermarkt
- Einrichten von Workgroups zur Erstellung und Durchführung von Teilstrategien in den Bereichen Verkauf & Marketing, Service und Logistik
- Planung und Überwachung der Eröffnung eines Trainings Zentrums in China (in Kooperation mit einem anerkannten chinesischen Forschungsinstitut)
- Neubesetzung der Geschäftsführung der chinesischen Tochtergesellschaft
- Umsetzung der lokalen Verkaufsstrategien in China

Erfolge

- Verstärkung der Wahrnehmung und Kundenakzeptanz
- Signifikante Steigerung des Umsatzes und
- Größter Beitrag zum höchsten Umsatz der Unternehmensgeschichte
- Erreichen von bis zu 80% Marktanteil

Beispiele für erfolgreich umgesetzte Projekte (3)...

Aufbau globaler Vertriebsstrukturen und –prozesse

Vertriebsleiter bei Thomas Swan Scientific Equipment, Ltd. (AIXTRON Ltd.)

TecDax Tochter, GB, Maschinenbau (2 ½ Jahre)

Ausgangslage: der Vertrieb der übernommenen Gesellschaft bestand nur aus einer Person und war kaum organisiert.

Maßnahmen

- Analyse des Absatzmarktes und Ausrichtung der Vertriebsstrategien
- Einführen von ISO9001 konformen Vertriebsprozessen inklusive Konsolidierung mit den Prozessen der Muttergesellschaft
- Einstellung und Einarbeitung von regionalen Vertriebsmanagern
- Neuorganisation der Vertriebspartner in Asien, Auswahl und Einführung neuer Distributionspartner

Erfolge

- Wiederbelebung des amerikanischen Marktes und Eröffnung des japanischen Marktes
- Durchsetzung höherer Verkaufspreise und damit Steigerung der Profitabilität
- Vervierfachung des Umsatzes und Verdreifachung des globalen Marktanteils

Imagewandel zum anerkannten Lieferanten in die Produktion

Vertriebsleiter bei Thomas Swan Scientific Equipment, Ltd. (AIXTRON Ltd.)

TecDax Tochter, GB, Maschinenbau (2 ½ Jahre)

Ausgangslage: die Gesellschaft war bei Kunden in der Forschung gut etabliert, wurde aber von Produktionskunden nicht ernst genommen.

Maßnahmen

- Überarbeitung und Diversifizierung der Produktstrategie
- Neuausrichtung des Marktauftritts: Verbesserung der Kundenpräsentationen, der Webpräsenz sowie der Auftritte bei Messen, Konferenzen und Fachtagungen
- Schaffung von weltweiten Referenzen durch strategische Platzierung von Geräten in produzierenden Unternehmen
- Einbindung in das Service Netzwerk der Muttergesellschaft

Erfolge

- Umkehrung des Kundenspektrums von 80% F&E Kunden (Universitäten und Forschungszentren) zu 80% Produktionskunden
- Steigerung des Umsatzes und der Profitabilität

Dr. Bastian Marheineke

Ihr Experte für Vertriebsmanagement und Ausbau des Asiengeschäfts

AQUISALES
Vertriebsmanagement



Dr. Bastian Marheineke – AquiSales Vertriebsmanagement

Auf der Weide 14

D – 52314 Herzogenrath

<https://linkedin.com/in/bastian-marheineke>

P: +49 2407 954 9390

M: +49 173 342 2745

F: +49 2407 954 9391

b.marheineke@aquisales.de

<https://aquisales.de>

https://xing.com/profile/Bastian_Marheineke