



## TOBIAS HÖFT

### DIPL.-ING. / MBA

#### INTERIM MANAGER FÜR SALES, BUSINESS DEVELOPMENT & TRANSFORMATION

#### *EXECUTIVE SUMMARY*

Master of Business Administration & Diplom-Ingenieur Elektrotechnik

Langjährige internationale Führungserfahrung in Konzern und Mittelstand mit technischem Studium

Branchen: Medizintechnik, Berg- & Tunnelbau, Hafenkransysteme, Energiemanagement, Schienenfahrzeuge, Marine, Verteidigung, Nuklear, Erneuerbare Energien, Lasermarkierungen

Tätigkeit als: Global Head of Sales OEM, Global Business Development Manager, International Key Account Manager, Entwicklungsingenieur

#### **Schwerpunkte:**

- Auf- und Ausbau neuer Märkte und Produkte / Business Development
- Entwicklung und Implementierung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Transformation, Neuausrichtung, Umstrukturierung bestehender Vertriebsorganisationen
- Operationelle Umsetzung unter Berücksichtigung relevanter Stakeholder
- Einführen und Führen mit KPI's von zentralen und dezentralen Teams
- Strukturieren anhand der zuvor entwickelten Strategie
- S&OP (Sales & Operations Planning)
- Vertragsverhandlungen und Projektabschlüsse mit strategischen Kunden und Großkunden

#### **Projekte:**

- Diverse Großprojektabschlüsse wie z.B. Hafenerweiterungen in Singapur, Dubai, Hamburg, Ausbau der Metro in Sydney, Minenerweiterung in Polen, Südafrika, Serbien oder Neubau des Brenner Basistunnels, Aufbau des Geschäftsbereiches Industrie
- Aufbau einer Vertriebsgesellschaft inklusive R&D Büro in Nordamerika
- Aufbau einer Serienproduktion in Mexico für Kabelbäume und Systeme
- Fertigungsübergreifende Supply Chain zur Steigerung der Verkaufszahlen und Optimierung der Auslastung einzelner Produktionsstandorte
- Erarbeitung und Einführung von SLAs und KPIs zur Steigerung des Umsatzes und EBIT

#### **Führungskompetenz:**

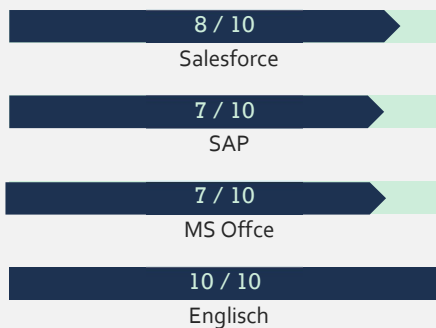
- Fach- und Führungs- sowie Projektleitungserfahrung.
- Interkulturelle und Lösungskompetenz
- Schnell, sicher und flexibel, mit hoher Umsetzungskompetenz mit Hands-on Mentalität

# CURRICULUM VITAE

T/H

+ 49 (0)172 4365706  
tobias.hoeftl@gmail.com  
Steimker Str. 18 · 28857 Syke  
Germany  
[Höft Tobias | LinkedIn](#)  
[Höft Tobias | XING](#)

## K E N N T N I S S E



## A U S B I L D U N G

Master of Business Administration  
FOM Bremen  
2011 - 2014

Diplom-Ingenieur Elektrotechnik  
Fachhochschule Bremen & Bielefeld  
2000 - 2004

Handwerks-Meister Elektrotechnik  
Handwerkskammer Hannover  
2004

## I N T E R E S S E N

Segeln, Motorradfahren, Reisen, Musik

## D I E N S T L E I S T U N G S - V E R S P R E C H E N

*Auf- / Ausbau neuer Märkte & Produkte ·  
Einführen & Führen mit KPI's · Strukturieren  
anhand der Strategie · Leitung von Projekten ·  
Interkulturelle Kompetenz · Transformation*

## B E R U F S E R F A H R U N G E N

### Interim Manager Business Development

*Chemiebranche / 09'2023 – heute*  
Internationaler Hersteller von Spezialfarben und -pigmenten

### Ad Interim - Head of Sales Industrial

*Kerpen Datacom / 04'2023 – heute*  
Internationaler Hersteller von Kabeln im Datacom Markt, sowie Daten- und Kommunikationsnetzwerke – Umsatzvolumen ~60Mio.€ mit 220 Mitarbeitern.

### Sabbatical & Aufbau der eigenen Immobilienfirma

*02'2022 - 04'2023*

### Global Head of Sales OEM

*Prismian Group / Berlin / 12'2019 - 02'2022*  
Internationaler und größter Hersteller von Kabeln und Leitungen für Nieder-Mittel- und Hochspannungskabeln in sämtlichen Industriebranchen – Umsatzvolumen ~12Mrd.€ mit 33.000 Mitarbeitern

### Global Business Development Manager BU Healthcare / Teamleader Sales / International Key Account Manager BU Healthcare

*LEONI AG / Friesoythe / 12'2008 - 11'2019*  
Hersteller von Kabel und Leitungen, sowie Systemlieferant für Kabelsysteme und Konfektionierungen für die Bereiche Automotive, Telekom, Medizintechnik und Industrie – Umsatzvolumen ~5,5Mrd.€ mit 75.000 Mitarbeitern

### Assistenz der Geschäftsführung / Entwicklungsingenieur / Stellv. Bereichsleiter Entwicklung Netzqualität

*Block Transformatoren-Elektronik GmbH / Verden / 11'2004 – 11'2008*

Hersteller von Transformatoren, Stromversorgungen, Schutzschaltern, Drosseln und EMV-Filtern für die Bereiche Maschinenbau, Antriebstechnik, Bahntechnik oder Regenerative Energien – Umsatzvolumen ~80Mio.€ mit 800Mitarbeitern

# PROJEKTE & STATIONEN

## **Chemie / Hersteller Farbpigmente** **internationales KMU mit Sitz in Bayern**

- **Projekt 1**  
ganzheitliche Strategieentwicklung für Aufbau USA Geschäft, Beratung beim Markenschutz und Patentschutz; Erstellung von Marktanalyse, Mitbewerberanalyse, sowie Auswertung von aktueller Marktposition; Umbau und Neuausrichtung von Marketingkonzept, Homepage; Aktive Umsetzung und Unterstützung beim erfolgreichen Markteintritt.
- **Projekt 2**  
Transformation / Ausbau der Vertriebsprozesse für Umsatzverdopplung und Restrukturierung der Vertriebsorganisation.

## **Industrie / Kabelfertigung** **internationales KMU mit Sitz in Nordrhein-Westfalen**

- **Aufbau des neuen Geschäftsbereiches Industrie**  
Gesamtprojektverantwortung vollumfassend mit Budgetverantwortung und Steuerung der Abteilungen Marketing, Produktmanagement, Projektsteuerung für die Produktion, sowie Erstellung und Umsetzung der internationalen Vertriebsstrategie.  
Projektumfang beläuft sich vom Schutz des neuen Markennamens, über Definition der ersten zu produzierenden Produktfamilien, die Erstellung des Marktauftritts / Marketingmaßnahmen bis hin zur Auswahl der ersten Kunden, deren direkte Ansprache bis hin zur Serienreife und Ausbau der Vertriebsorganisation.
- **Projektleiter für den Aufbau einer verlängerten Werkbank**  
mit den Schwerpunkten: Portfolioerweiterung und Produktionsverlagerung,  
Aufbau einer Serienproduktion zweier Produktportfolios aus Indien, Aufbau/ Ausbau der Supply Chain zwischen Indien und den Stammwerk in Deutschland inklusiver sämtlicher technischen Zulassungen für den Europäischen Markt.
- **Erfolge**  
Marktauftritt und ausrollen der Marketingstrategie nach 3 Monaten  
Serienfertigung der ersten drei Produktfamilien nach vier Monaten  
Umsatzergebnis nach 6 Monaten im 6-stelligen Bereich

# PROJEKTE & STATIONEN

## PRYSMIAN Group / Global Head of Sales OEM

### Aufgaben

- Disziplinarische und fachliche Führung der internationalen Business-Unit Manager, der globalen Service-Abteilung und des Technical Sales Support Teams in Summe ca. 30 Personen
- Gewinn- und Verlustverantwortung für 8 verschiedene Business-Units, in Summe ca. 130M€ (Krane, Minen, Pumpen, Medizintechnik, Schienenfahrzeuge, Marine, Verteidigung, Nuklear)
- Strategische Anpassung, Ausrichtung zur Umsatzsteigerung und Gewinnsteigerung inkl. Umsetzung für den nationalen und internationalen OEM-Markt
- Neuprodukteinführungen in neue und bestehende Märkte und Erschließung neuer Märkte, global wie auch Applikationen
- Vertragsverhandlungen, z.B. globale Rahmenpreisverträge, Master Purchase Agreements, 3-5 Jahres-Strategieverträge und Projektabschlüsse für strategische Kunden und Großkundenkunden
- Entwicklung und Implementierung von SLA's, KPI's, sowie Controlling-Systemen für OEM
- Festlegung und Umsetzung von zielgerichteten Marketingstrategien pro Business-Unit und Vertriebskanal
- Globale Implementierung und Planung mit dem neuen CRM-Tool Salesforce
- Reporting direkt an den CSO & CEO für Central Eastern Europe

### Erfolge / Projekte

- Div. erfolgreiche Projektabschlüsse wie z.B. Hafenerweiterung in Singapur, Dubai, Elektrifizierung der Kreuzfahrterminals und Containerterminals in Hamburg & Rotterdam oder
- Tunnelprojekte wie z.B. Neubau des Brenner-Basistunnel & Fehman-Belt Tunnel, und
- Bergbau-Minenerweiterungen in Australien, Südafrika, Polen und Serbien, sowie
- Ausbau der Metro in Sydney
- Jährliche Umsatzsteigerung um +15%
- Jährliche EBIT Steigerung um +10%
- Führung und Planung mit Salesforce der sowohl zentralen als auch dezentralen Vertriebsorganisationen
- Projektleitung und erfolgreiche Umsetzung der Fertigungsübergreifender Supply Chain für Standardprodukte
- Restrukturierung der Vertriebsorganisation für den gesamten OEM-Bereich
- Implementierung der Serviceabteilung in die Vertriebsstruktur
- Erarbeitung, Implementierung und Steuerung mit KPI's
- Erarbeitung und Umsetzung von SLA's

# PROJEKTE & STATIONEN

## LEONI AG / Global Business Development Manager

### Aufgaben

- Projektleitung „Markterschließung NAFTA“ inklusive Aufbau des neuen Produktionsstandortes in Mexiko, sowie Vertriebs-/ Entwicklungsbüro in den USA
- Entwicklung, Implementierung und Anpassung aller relevanten Prozesse für den Bereich NAFTA
- Aufbau neuer Produktionsstandorte in Indien
- verantwortlich für die globale Markterweiterung und Implementierung neuer Vertriebsstrukturen
- Restrukturierung bestehender Vertriebsteams außerhalb Europas mit speziellem Focus auf NAFTA und Indien
- Sicherstellung der globalen Supply Chain und den damit verbundenen Prozessen
- Definition der globalen Betreuungsstrukturen und Verhandlungsstrategien
- Reporting an den global VP der Business-Unit Healthcare

### Erfolge / Projekte

- Aufbau und erfolgreiche Inbetriebnahme der Serienproduktion des Konfektionierungsstandortes in Mexico
- Aufbau und Implementierung der Supply Chain für des gesamte NAFTA Konfektionierungsgeschäft
- Eingliederung der NAFTA Prozesse in die LEONI AG Prozesse
- Einstellung, Training und anschließende Betreuung des Entwicklungs- und Vertriebsbüros in den USA
- 4M€ ausgeliefertes Neugeschäft im ersten Produktionsjahr (~10%-Steigerung des Gesamtvolumens)

## LEONI AG / Teamleader Sales Healthcare

### Aufgaben

- Disziplinarische und fachliche Führung der 6 Internationalen Key Account Manager des globalen BU HC Sales-Teams, die zur umfassenden Betreuung der Schlüsselkunden oder globalen Märkte eingesetzt werden
- Globale Verantwortung für General Electric als Key Account Manager für die Medizintechnik
- Gewinn- und Verlustverantwortung, sowie Controlling des gesamten Vertriebsteams in Summe ca. 30M€
- Definition der Betreuungsstrukturen und Verhandlungsstrategien
- Reporting an den global VP der Business-Unit Healthcare


### Erfolge / Projekte

- Implementierung des CRM-Tools „Salesforce“ und Roll-Out in der gesamten Healthcare Business Unit.
- Führung und Planung mit Salesforce von dezentralen Vertriebsorganisationen.
- Markterschließung USA, Kanada, Mexico und Indien
- 20 Neukunden mit Umsatz pro Jahr und Umsatzsteigerung +10% pro Jahr

# PROJEKTE & STATIONEN

## LEONI AG / International Key Account Manager BU Healthcare

### Aufgaben

- Globale Verantwortung für den OEM General Electric Healthcare
- Vertragsverhandlungen wie globaler Rahmenvertrag, globale Preislisten und Abnahmeverpflichtungen
- Budgetverantwortung für OEM
- Erschließung neuer Marktsegmente und Neukundenakquisition
- Entwicklung neuer Marktstrategien inklusive Marktanalysen
- Teilnahme und Präsentationen auf internationalen Messen und Symposien
-  Reporting an den global VP der Business-Unit Healthcare

### Erfolge / Projekte

- Aufbau des Key Account Managements mit dem Großkunden General Electric im Medizinbereich
- Umsatzsteigerung von 50T€ auf 1,6M€ beim Kunden General Electric
- Markterschließungen und Neukundengewinnung in Dänemark, Schweden, Frankreich und DACH
- Div. Fachvorträge auf internationalen Symposien und Messen

## Block Transformatoren-Eleltronik GmbH

### Assistenz der Geschäftsführung / Entwicklungsingenieur

### Aufgaben

- Mitglied des internationalen technischen Normen-Komitees für Transformatoren und Netzdrosseln bis 1100V (IEC 61558)
- internationaler Projektleiter der Gesamtnorm
- Lösungsorientierte Entwicklung von Konzepten zusammen mit Kunden
- Technische und konstruktive Verantwortung von der Entwicklung, Prototypenherstellung bis zur Seriervalidierung
- EMV-Messungen und Entwicklung von kundenspezifischen ECM-Filtern beim Kunden

### Erfolge / Projekte

- Erfolgreiche Steuerung eines internationalen Projektteams mit insgesamt 23 Projekten parallel
- Leitung und Steuerung von internationalen Normenfachtagungen
- EMV-Messungen und Entwicklung von kundenspezifischen ECM-Filtern direkt vor Ort beim Kunden
- Aufbau der Serviceabteilung für Akkreditierte Messungen im Hauseigenen Messlabor