

Aufbau globaler Vertriebsstrukturen und –prozesse (2,5 Jahre)

Auftraggeber	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer
Englische Tochtergesellschaft eines deutschen Maschinenbauers ca. 40 MA	Director Sales	Vertriebsleitung	2,5 Jahre
Problemstellung			
Die frisch akquirierte Tochtergesellschaft hatte keinen organisierten Vertrieb, operierte defizitär und war im wesentlichen nur bei F&E Kunden etabliert			
Auftrag			
Aufbau einer Vertriebsorganisation und entsprechender Prozesse (ISO 9001) Eingliederung der Vertriebsorganisation in den Konzernvertrieb Ausbau der Vertriebsaktivitäten: Steigerung von Umsatz und Profitabilität			
Ergebnis			
Schaffung einer globaler Vertriebsstruktur im Konzern-Kontext Wiederbelebung des amerikanischen und Eröffnung des japanischen Marktes Umkehrung des Kundenspektrums von 80% F&E Kunden zu 80% Produktionskunden Durchsetzung höherer Verkaufspreise und damit Steigerung der Profitabilität Vervierfachung des Umsatzes und Verdreifachung des globalen Marktanteils			