

Turnaround: Neuausrichtung globaler Vertriebsorganisation (1,5 Jahre)

Auftraggeber	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer
Internationales KMU Maschinenbau ca. 30 MA	Geschäftsführung	Vertriebsleitung	1,5 Jahre
Problemstellung			
<p>Massiver Geschäftseinbruch nach weltweiter Investitionskrise und Vernachlässigung weiter Geschäftsbereiche aufgrund Fokussierung auf singulären Markt: Schwache Vertriebsprozesse, unzureichende Vertriebsstrategie, keine Planungssicherheit; schwach ausgebildetes Vertriebsteam am Stammsitz; keine Führung der Distributionspartner</p>			
Auftrag			
<p>Kurzfristiger Turnaround mit nachhaltiger Geschäftsverbesserung Rückkehr zur Profitabilität</p>			
Ergebnis			
<p>Umsetzung neuer globaler Vertriebsstrukturen mit entsprechenden Prozessen: Breitere Marktaufstellung (De-Fokussierung) und verbesserte Kundenorientierung/-zufriedenheit Durchsetzung höherer Verkaufspreise und damit Steigerung der Profitabilität Verdoppelung des Umsatzes</p>			