

INTERIM-MANAGER

- Vertrieb
- Bereichsleitung
- Geschäftsführung
- Business Development
- Change Management
- Restrukturierung
- Neuorganisation
- Reorganisation
- Personalentwicklung
- Customer Relationship Management
- Lieferantenmanagement



Nationalität: deutsch

Region: Bevorzugt D-A-CH

Persönliche Daten:

Greutäckerstraße 5

D-71083 Herrenberg

Tel: +49 173 310 4661

E-Mail: dietrich@7hills-consulting.de

Ziel- und ergebnisorientierter Vertriebsprofi mit mehr als 18 Jahren Erfahrung in leitenden Vertriebspositionen und 5 Jahren in der Geschäftsführung mit Umsatz- und Personalverantwortung.

Nachweisbare wirksame Erfolge u. a. im Business Development, in der kontinuierlichen Prozessverbesserung und im Change-Management. Einschlägige Erfahrung, den Vertrieb und die Geschäftsbereiche in Krisenzeiten zu stabilisieren und voranzubringen (Brexit, Pandemie, Industriespionage). Stark in Neukundenakquise und Verhandlungsführung mit Lieferunternehmen. Etablierung nachhaltiger Geschäftsbeziehungen sowie effiziente fachübergreifende Zusammenarbeit – auch auf internationaler Ebene. Integre Führungskraft und motivierender Teamplayer, der Potenziale identifiziert und nutzt. Hands-on, den gesamten Wertschöpfungsprozess im Blick. Krisensicher.

Branchen-Kenntnisse

Bauchemie, Baustoffhandel, Einzelhandel, Automobil, technische Monofilamente

Bildung

- Einzelhandelskaufmann
- Change Manager, Synergy Consultants GmbH
- Vertriebsführung, (interne Ausbildung Mercedes Benz AG)
- Positive Führung von Teams/Team Performance steigern (LIFEchanger® Birgit Zmrhal)

Sprachen

- Deutsch, Muttersprache
- Englisch, verhandlungssicher

IT-Kenntnisse

- **MS Office**
 - Word (gute Kenntnisse)
 - Excel (gute Kenntnisse)
 - Power Point (gute Kenntnisse)
- **ERP**
 - NAVISION MS Dynamics (gute Kenntnisse)
 - TREND (gute Kenntnisse)
- **Social Media**
 - LinkedIn (Sehr gute Kenntnisse, Kampagnen Management, Personalsuche)
 - Xing (sehr gute Kenntnisse)
 - Facebook (gute Kenntnisse)
 - Instagram (gute Kenntnisse)
 - Threads (gute Kenntnisse)
 - X (gute Kenntnisse)

Kernkompetenzen

- Experte im Vertriebsaufbau (B2B, B2C, Multi-Channel)
- Experte im Business Development (national/international)
- Generalist im Mittelstand mit Vertriebsfokus
- Generalist in der Geschäftsführung mit schnellem, abteilungsübergreifendem Überblick
- Entwickler von Strategien für die Neuausrichtung von Unternehmen oder Vertriebsstrukturen
- Teamentwickler
- Hohe interkulturelle Kompetenz
- Rhetorisch versiert
- Emphatische Führungskraft
- Unternehmerisches, analytisches denken und handeln
- Einschlägige Erfahrung, den Vertrieb und die Geschäftsbereiche in Krisenzeiten zu stabilisieren und voranzubringen (Brexit, Pandemie, Industriespionage)

Zusammenfassung

Vertriebsorientierter Generalist mit analytischem Blick aufs Ganze, der schnell die aktuelle Situation eines Unternehmens erfasst und daraus Strategien für ein Restrukturierung des Unternehmens oder einzelner Abteilungen entwickelt.