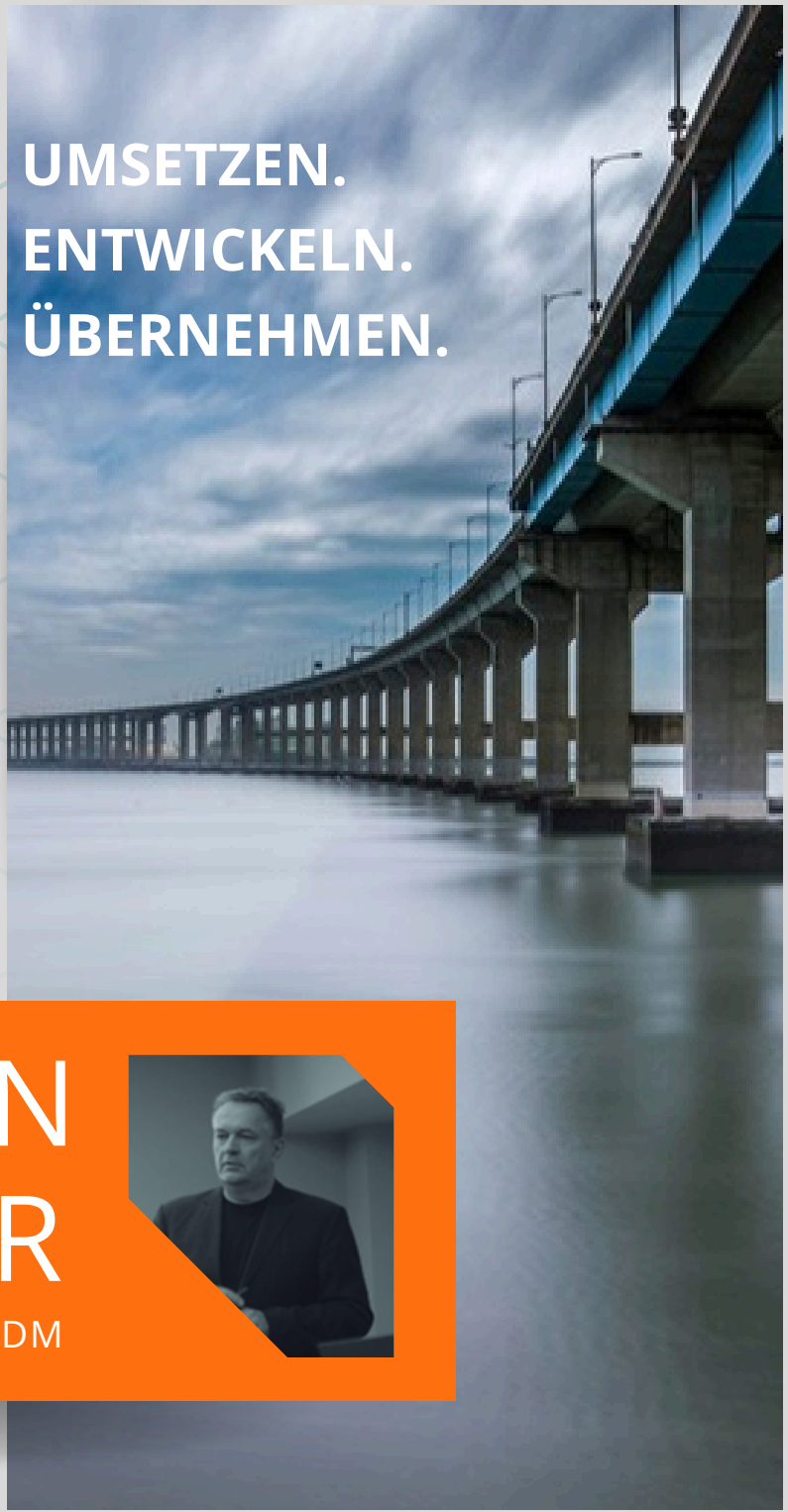


WACHSTUM
MÄRKTE
VERANTWORTUNG


UMSETZEN.
ENTWICKELN.
ÜBERNEHMEN.



TORSTEN
SCHÄFER

INTERIM CEO | CSO | BDM





Unternehmen geraten unter Druck, wenn Wachstum stockt, Märkte sich verändern, Strukturen nicht mehr tragen oder Führungspositionen kurzfristig vakant sind. Genau in diesen Phasen braucht es Klarheit, Entscheidungsstärke und operative Umsetzung. Nicht Konzepte auf dem Papier.

Genau hier setze ich als Interim Manager an.

Ich unterstütze Unternehmen dabei, handlungsfähig zu bleiben und Wirkung zu erzielen: mit klarer Commercial- und Vertriebsführung, praxiserprobten Go-to-Market-Ansätzen und konsequenter Umsetzung im Markt.



Meine Arbeitslogik

Meine Mandate folgen einem klaren, bewährten Vorgehen:

ERKENNEN | STRUKTURIEREN | UMSETZEN

Je nach Situation übernehme ich einzelne Aufgaben oder die Gesamtverantwortung. Flexibel kombinierbar, immer mit klarer Zieldefinition und Exit-Logik.

ERKENNEN

Analyse von Markt, Organisation, Zahlen und Entscheidungslogiken. Schnell, faktenbasiert, ohne Umwege.

STRUKTURIEREN

Klärung von Zielen, Rollen, Prioritäten und Steuerungsmechanismen. Damit Führung wieder wirksam wird.

UMSETZEN

Operative Umsetzung im Tagesgeschäft: Führung von Teams, Steuerung von Kunden und Partnern, Umsetzung kommerzieller Maßnahmen.

Mein Anspruch

Stabilisieren, entwickeln, übergeben – so, dass die Organisation nach dem Mandat stärker ist als zuvor.

ERFAHRUNG FORMT FÜHRUNG. BESONDERS DANN, WENN ES KOMPLEX WIRD.

Meine berufliche Laufbahn ist geprägt von Veränderung, Verantwortung und anspruchsvollen Entscheidungssituationen. Wachstum, Transformation, Internationalisierung und auch Rückschläge haben mir eines klar gezeigt: nachhaltiger Erfolg entsteht nicht durch Perfektion, sondern durch Klarheit, Lernfähigkeit und konsequentes Handeln.

Ich übernehme Verantwortung, wenn Unternehmen unter Druck stehen oder neue Richtungen einschlagen müssen. Dabei verbinde ich strategische Weitsicht mit operativer Umsetzungsstärke – stets mit dem Ziel, Strukturen zu stabilisieren, Marktleistung zu verbessern und Teams handlungsfähig zu machen.

Reflexion ist für mich kein Selbstzweck, sondern Voraussetzung für bessere Entscheidungen. Ich analysiere präzise, priorisiere klar und kommuniziere verständlich. Besonders dort, wo Zahlen, Märkte und Menschen zusammenkommen. Kennzahlen sind für mich kein Reporting-Ritual, sondern ein Führungsinstrument

KURZPROFIL TORSTEN SCHÄFER



Als Interim Manager übernehme ich temporär Verantwortung in Commercial-, Go-to-Market- und Vertriebsfunktionen, Mit klarem Mandat, Entscheidungsbefugnis und Fokus auf Umsetzung.

Wann ich eingesetzt werde

- Ich arbeite dort, wo Unternehmen handeln müssen:
- bei Wachstum, Internationalisierung oder Markteintritt
- bei Reorganisationen und Performance-Themen
- bei kurzfristigen Vakanzen in kommerziellen Schlüsselrollen

Dabei verbinde ich externe Perspektive mit operativer Erfahrung – unabhängig von Branche oder Unternehmensgröße, aber immer mit messbarem Ergebnissen.

“In meiner Arbeit schätze ich pragmatische Lösungen mehr als theoretische Modelle. Ich denke unternehmerisch, arbeite strukturiert und bleibe auch in kritischen Situationen ruhig und fokussiert. Gerade unter Druck entstehen oft die besten Entscheidungen. Wenn man bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und konsequent umzusetzen.

Zusammenarbeit bedeutet für mich Verbindlichkeit. In Teams lege ich Wert auf klare Rollen, ehrliches Feedback und gemeinsame Zielorientierung. Nicht jeder muss alles können – aber jeder muss wissen, wofür er Verantwortung trägt.“

BISHERIGE STATIONEN

Interim Positionen

Sales Director Middle East, Asia Pacific |
Medizintechnik

Business Development Deutschland |
Pharma-Automatisierung

Head of Sales | IT-Lösungen,
branchenübergreifend

BUCHPROJEKT "SPIEL INTELLIGENT!"

Konzeption und inhaltliche Ausarbeitung eines Fachbuchs zu Teamsport und Business. Das Buch ist das Ergebnis meiner fast 40-jährigen Reise durch Vertrieb, Führung und Sport. Aus Hunderten von Kundengesprächen, Messen, Vorträgen und dem Austausch mit Spitzensportlern entstanden die zentralen Erkenntnisse. Dem Buch gelingt somit der spannende Transfer zwischen Business und Sport – von der historischen Entwicklung bis zu den Schnittstellen im Sponsoring.

Festanstellung

Director of Global Business Development |
Gesundheitswesen – Investitionsgüter

Geschäftsführer | Gesundheitswesen -
Investitionsgüter, Consulting

Leiter Vertrieb und Marketing |
Metallverarbeitende Industrie - Produkte und
Baugruppen, branchenübergreifend

Leiter Vertrieb | Gesundheitswesen -
Investitionsgüter, IT-Lösungen, Consulting

Geschäftsführer | Gesundheitswesen - IT-
Lösungen, Consulting

Bereichsleiter und Produktmanager |
Metallverarbeitende Industrie -
Investitionsgüter

Vertriebsaussendienst | Gesundheitswesen -
Investitionsgüter

Vertriebsaussendienst | Gesundheitswesen -
Medizintechnik, Ge- und Verbrauchsgüter

MEDiSALES.PRO 
Business Development and Realisation

MEDiSALES.PRO e.K.

Torsten Schäfer

Windacher Str. 6 | D-86922 Eresing

M +49 162 6030 358

T +49 8193 9905 478

E torsten.schaefer@medisales.pro

W www.medisales.pro

