

STRATEGISCH KLAR.
OPERATIV WIRKSAM.

TORSTEN
SCHÄFER

INTERIM CEO | CSO | BDM





DIE BRÜCKE ZWISCHEN KUNDE UND PRODUKT

Märkte sind dynamisch, transparent und international geprägt. Wer in diesem Umfeld erfolgreich bleiben will, braucht Klarheit, Struktur und konsequente Umsetzung.

Genau hier setze ich als Interim Manager an.



GEMEINSAM AUF DEM WEG ZUM ERFOLG

Meine Vorgehensweise basiert auf drei zentralen Schritten:

ERKENNEN | STRUKTURIEREN | UMSETZEN

ERKENNEN

Am Anfang steht eine präzise Analyse. Ich verschaffe mir einen umfassenden Überblick über Markt, Wettbewerb und interne Strukturen.

- Erhebung relevanter Daten zu Kunden, Wettbewerbern, Vertriebskanälen und möglichen Partnern
- Identifikation von ungenutzten Potenzialen und versteckten Risiken
- Klarer Blick auf Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen

Ziel: Ein vollständiges Bild der Ausgangssituation schaffen – als Basis für jede fundierte Entscheidung.



STRUKTURIEREN

Aus den Erkenntnissen entwickle ich eine klare, realistische Roadmap. Dabei verbinde ich analytische Präzision mit pragmatischer Umsetzbarkeit.

- Definition messbarer Ziele und Prioritäten
- Entwicklung einer Ressourcen- und Zeitplanung
- Festlegung von Meilensteinen und Verantwortlichkeiten
- Balance zwischen Strategie und operativer Machbarkeit

Ziel: Strukturen schaffen, die Orientierung geben und gleichzeitig Raum für flexible Anpassung lassen.



UMSETZEN

Strategien entfalten nur dann Wirkung, wenn sie konsequent umgesetzt werden. Ich begleite die Implementierung aktiv und Sorge für messbare Ergebnisse.

- Steuerung der Maßnahmen durch Monitoring und KPIs
- Kontinuierliche Anpassung an Markt- und Unternehmensveränderungen
- Sicherstellung von Effizienz, Transparenz und nachhaltigem Erfolg
- Hands-on-Unterstützung im Team, nicht nur „von oben“

Ziel: Ergebnisse erzielen, die Wirkung zeigen – sofort spürbar und langfristig tragfähig.



ERFAHRUNG FORMT FÜHRUNG – UND FEHLER SIND WERTVOLLE LEHRMEISTER

Meine langjährige Karriere hat mich nicht nur strategisch und fachlich wachsen lassen, sondern mir auch ein tiefgehendes Verständnis für Wandel, Verantwortung und nachhaltigen Erfolg vermittelt. Herausforderungen und Rückschläge sehe ich als Chancen, um meine Führungskompetenzen zu schärfen, unternehmerische Entscheidungen fundiert zu treffen und Teams erfolgreich zu inspirieren.

Durch reflektierte Weiterentwicklung und klare Zielorientierung verbinde ich strategische Weitsicht mit pragmatischer Umsetzung – für nachhaltigen Erfolg in dynamischen Märkten.

KURZPROFIL TORSTEN SCHÄFER



- 25+ Jahre Führungserfahrung in Mittelstand, internationalem Konzern und dynamischem Start-Up
- Erfolgreiche Transformation und Umsatzsteigerung
- Interkulturelle Kompetenz – Projekte in 20+ Ländern (Europa, Mittlerer Osten, Asien)
- Klare Fokussierung auf nachhaltige Wirksamkeit und Teamentwicklung
- Hands-on und strategisch: vom operativen „Machen“ bis zur C-Level-Strategie
- Experte für Direkt- und Indirektvertrieb über Distributoren und Channel-Partner
- Autor Sachbuch „SPIEL INTELLIGENT“ Was Unternehmen vom Teamsport lernen können.

„Ich gehe Aufgaben mit Präzision, Struktur und analytischem Denken an. Klarheit und eine unmissverständliche Kommunikation sind mir wichtig – besonders bei der Erhebung und Interpretation von Kennzahlen. Praxisnahe Lösungen faszinieren mich, und ich bringe kreative, durchdachte Ideen in Projekte ein. Auch unter Druck bewahre ich Ruhe und arbeite kritisch sowie zielorientiert, um Chancen jenseits des Offensichtlichen zu erkennen.

Mein Fokus liegt darauf, komplexe Zusammenhänge zu durchdringen und daraus innovative, nachhaltige Lösungen zu entwickeln. In Teams achte ich darauf, dass jeder seinen Beitrag leistet und wir unsere Ziele konsequent verfolgen. Meine kritische Denkweise und Liebe zum Detail helfen dabei, Strukturen zu schaffen und Prozesse effizient zu gestalten.“

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 Team Sport 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



Stand: 21.09.2025 - Fotos: pixelio.com, pixabay.com