



MEDiSALES.PRO 
Business Development and Realisation



DIE BRÜCKE ZWISCHEN KUNDE UND PRODUKT

Märkte werden immer komplexer, transparenter und umkämpfter. Informationen zu Produkten und Dienstleistungen sind mit wenigen Klicks verfügbar, internationale Anbieter treten in den Wettbewerb ein, Partnerschaften entstehen oder werden ad hoc beendet.

Diese Dynamik macht vor keiner Branche halt.

Wer in diesem Umfeld mit der richtigen Strategie und relevanten Informationen agiert, sichert sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

CHANCEN ERKENNEN – POTENZIALE ENTFALTEN

Langfristiger Unternehmenserfolg entsteht aus klarem Weitblick, struktureller Exzellenz und konsequenter Umsetzung.

Ich unterstütze Sie dabei, strategische Chancen zu identifizieren, skalierbare Geschäftsmodelle zu entwickeln und Organisationen auf nachhaltiges Wachstum auszurichten.

Ihr Partner für strategische Unternehmensführung und Geschäftsentwicklung

In einem dynamischen Umfeld sind klare Positionierung, unternehmerische Agilität und eine resiliente Struktur entscheidend.

Mit meiner langjährigen Erfahrung in Geschäftsleitung und Organisationsentwicklung begleite ich Unternehmen bei der Transformation zentraler Geschäftsbereiche, der Expansion in neue Märkte sowie der Optimierung ihrer Steuerungs- und Entscheidungsprozesse.

Ihre Vision – unser gemeinsamer Weg

Jedes Unternehmen verfolgt individuelle Ziele.

Mein Anspruch ist es, Ihre Vision zu verstehen und in messbare Strategien und tragfähige Strukturen zu überführen.

Ob Markterschließung, strategische Partnerschaften oder organisatorisches Wachstum – ich unterstütze Sie dabei, Ihr Unternehmen effizient, zukunftsfähig und wirkungsstark aufzustellen.

Lassen Sie uns gemeinsam Potenziale heben, Chancen nutzen und Ihr Unternehmen zukunftssicher gestalten – mit klarer Ausrichtung, wirkungsvoller Struktur und unternehmerischer Verantwortung.

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.



PRAGMATISCH | UMSETZBAR | MESSBAR

Erfolgreiche Strategien sind praxisnah, agil und wirkungsstark. Ich liefere Ihnen strukturierte, fundierte und direkt umsetzbare Lösungen, die gezielt an Ihrer Gesamtstrategie, Wertschöpfung und Marktdynamik ausgerichtet sind.

Transparenz, eine klare Roadmap und messbare Ergebnisse stehen im Mittelpunkt.

Dabei lege ich besonderen Wert auf eine datenbasierte, analytische Herangehensweise, kombiniert mit unternehmerischem Pragmatismus. Jede Strategie wird auf Ihre individuellen Marktgegebenheiten zugeschnitten – von der Identifikation ungenutzter Potenziale bis zur erfolgreichen Implementierung.

Durch diesen Ansatz erzielen wir nicht nur kurzfristige Erfolge, sondern schaffen nachhaltige Wettbewerbsvorteile und Wachstumsperspektiven.

WO SETZEN WIR AN?

Marktanalyse und Strategieentwicklung

Ein belastbares Fundament beginnt mit fundierten Analysen. Ich unterstütze Unternehmen dabei, Markttrends, Wettbewerbsdynamiken und interne Potenziale systematisch zu erfassen. Daraus entwickeln wir maßgeschneiderte Strategien, die profitables Wachstum ermöglichen und nachhaltige Wettbewerbsvorteile schaffen.

Geschäftsentwicklung und Unternehmensausrichtung

Wachstum braucht mehr als Umsatz – es braucht klare Strukturen und skalierbare Geschäftsmodelle. Ich begleite Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Organisation, der Markterschließung und dem Aufbau effizienter Strukturen zur Umsetzung strategischer Ziele – vom Vertrieb bis zur gesamten Wertschöpfungskette.

Innovationsmanagement und Produktstrategie

Innovation ist Treiber nachhaltiger Wettbewerbsfähigkeit. Ich identifiziere relevante Technologien und Geschäftsansätze und verankere sie strukturiert in bestehende Prozesse. So entstehen differenzierende Angebote und zukunftsfähige Marktpositionierungen.

Operatives Management und Performance-Steuerung

Effiziente Unternehmensführung basiert auf Transparenz und Umsetzungsstärke. Ich entwickle strukturierte Steuerungsmodelle, implementiere KPI-basierte Führungsinstrumente und helfe dabei, operative Prozesse messbar, skalierbar und zukunftsfähig zu gestalten – in Vertrieb, Service und Operations.

LEISTUNGEN

Ich begleite mittelständische Unternehmen beim Aufbau, der Weiterentwicklung und der nachhaltigen Steuerung leistungsfähiger Strukturen.

Mein Fokus liegt auf **ganzheitlichem Management** – mit klarer Ausrichtung auf **Wachstum, Effizienz und Zukunftssicherheit** im gesamten Unternehmen.



Meine Leistungen im Überblick

- ☞ Schnelle, fundierte Entscheidungsfindung auf Managementebene, verbunden mit unternehmerischer Verantwortung und klarer Ergebnisorientierung.
- ☞ KPI-gestütztes Steuerungsmodell – Entwicklung und Implementierung analytisch fundierter Führungsinstrumente zur Optimierung von Unternehmensleistung und Ressourceneinsatz.
- ☞ Strategische Organisationsentwicklung – vom Aufbau skalierbarer Strukturen über die Prozessoptimierung bis zur Vorbereitung auf Wachstum, Expansion oder Transformation.
- ☞ Innovationsförderung und Geschäftsmodellentwicklung – Identifikation neuer Wertschöpfungspotenziale und Integration zukunftsorientierter Geschäftsansätze.
- ☞ Interkulturelle Führungskompetenz und internationale Geschäftsentwicklung, gestützt durch langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Märkten und hohe operative Umsetzungskompetenz.

GEMEINSAM AUF DEM WEG ZUM ERFOLG

Meine Vorgehensweise basiert auf drei zentralen Schritten:

Erkennen | Strukturieren | Umsetzen

Für jeden Bedarf setzen wir gemeinsam den richtigen Baustein ein – entweder einzeln oder individuell kombiniert. In jedem dieser Leistungsbausteine ist mein Engagement unerschütterlich. Ihre Vision wird zu meiner Mission, Ihre Ziele zu verwirklichen. Die Kombination aus Erkennen, Strukturieren und Umsetzen bildet das Fundament, auf dem wir Ihr Unternehmen voranbringen. Ihre Erfolge sind meine Triumphe und gemeinsam werden wir eine Erfolgsgeschichte schreiben.

ERKENNEN

Eine tiefgehende Analyse Ihrer aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation bildet die Grundlage für eine präzise und fundierte Strategie.

Ich identifiziere ungenutzte Potenziale, erkenne mögliche Risiken und zeige konkrete Optimierungsmöglichkeiten auf, um Ihr Geschäft erfolgreich weiterzuentwickeln.

Wenn das Gesamtprojekt erfolgreich sein soll, kommt es auf zwei Kriterien an: die Fähigkeiten jedes Einzelnen und ihr perfektes Zusammenspiel.



Die Marktanalyse - d. h. die Erhebung aller für Ihr Unternehmen relevanten Informationen der erreichbaren Kunden, der Wettbewerber, der möglichen Vertriebswege, der potentiellen Synergie-Partner, der Distributoren - liefert die für Ihr Unternehmen und Ihre Produkte strategisch wertvollen Daten.

STRUKTURIEREN

Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen entwickle ich eine maßgeschneiderte Roadmap mit klar definierten Zielen. Dazu gehören eine durchdachte Ressourcenplanung, abgestimmte Meilensteine und die Schaffung einer soliden Grundlage für eine effiziente Umsetzung.



Prognosen und umfangreiche Bewertungen von Zahlen und Daten werden immer schwieriger.

Mit Sachverstand, „schrägen“ Ideen und einer großen Portion Intuition lassen sich aber trotzdem gehaltvolle Visionen entwickeln und erfolgreich umsetzen.

UMSETZEN

Ich begleite Sie aktiv in der Implementierung der erarbeiteten Maßnahmen, steuere den Fortschritt durch präzises Monitoring und optimiere kontinuierlich Ihre Strategie.

Durch regelmäßige Anpassungen an Marktveränderungen stelle ich sicher, dass Ihre Unternehmensaktivitäten nachhaltig erfolgreich bleiben und messbare Ergebnisse liefern.



Die Unternehmensführung muss sich nicht mehr mit Gegenwartsproblemen beschäftigen, sondern hat Freiraum für die Gestaltung der Zukunft.

KURZPROFIL

Torsten Schäfer – Strategischer Geschäftsführer & Unternehmensentwickler

25+ Jahre Führungserfahrung in Mittelstand, Konzern und Start-Up

13 Jahre Geschäftsführungserfahrung in wachstums- und transformationsintensiven Umfeldern

Spezialisiert auf die Verbindung von strategischem Management, strukturellem Aufbau, Vertriebsexzellenz und nachhaltiger Skalierung

Kernkompetenzen

- ☞ Unternehmensstrategie & Business Transformation
- ☞ Ergebnisverantwortliche Führung
- ☞ KPI-basiertes Management & Datensteuerung
- ☞ Organisationsentwicklung & Teamaufbau
- ☞ Vertriebsstrategie & internationale Markterschließung



PERSÖNLICHER STIL

„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

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



Für Details zu den einzelnen Aufgaben und Positionen oder zu Referenzen sprechen Sie mich bitte an.

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