



## KONTAKT

-  Jürgen W. Schmidt  
Hannah-Arendt-Str.7  
85049, Ingolstadt
-  +49-176-16 16 99 66
-  juergen.schmidt@sales-group.de  
[www.sales-group.de](http://www.sales-group.de)
-  01.12.1957
-  B, C1, BE, C1E, M, L
-  Verheiratet, 1 Sohn
-  [LinkedIn](#) / [Xing](#) /

## KURZ ZUSAMMENFASSUNG

- Sales Management, Direkt und Indirekt  
KEY ACCOUNT Management  
Schwerpunkt beratungsintensive  
Investitionsgüter.
- Erfahren in der Umstrukturierung und  
dem Neuaufbau von Vertriebsorgani-  
sationen national und international
- Handling von schwierigsten Situationen  
im Vertrieb mit Umsatzverantwortung  
>130 Mio. und ca. 270 Vertriebs-  
Mitarbeitern u. 1.400 Handelsvertretern.
- Umfangreiche Führungserfahrung in  
mehrstufigem Vertrieb.
- Erfahrungen im Auf- und Umbau von  
Vertriebsstrategien und -Strukturen  
und Multi Channel- und Omni-Channel  
Systemen.
- Optimierung und Einführung von  
Vergütungssystemen im Vertrieb.
- Explizite Expertise im Key Account  
Management und Partner  
Management. (Miller Heiman / TAS)
- Führungserfahrung in Vertrieb und  
Marketing in Change Prozessen.
- Erfahren im Coaching von Vertriebs-  
teams und Vertriebsleitern (auch auf GF  
und Vorstandsebene) Kommunikator  
mit Vorbildfunktion.
- Erfahren in der Zusammenführung von  
Marketing und Vertrieb.

# Jürgen W. Schmidt

## INTERIM MANAGER VERTRIEB UND MARKETING

### KERNKOMPETENZEN

**Interim Manager, Berater & Coach mit Leidenschaft für Vertrieb, Vertriebsmanagement & Marketing. Schwerpunkt: Vertriebs-Reorganisation, Umsatzsteigerungen, Kostensenkungen, Digitalisierung in Vertrieb und Marketing.**

**Branchen u. Schwerpunkte:**

**Beratungsintensive Investitionsgüter**

**Maschinen- und Anlagenbau / Informationstechnologie / Telco / E-Business**

**HealthCare / Biotechnologie / Defense / Rüstung / Handel von Investitionsgütern**

### INTERIM MANAGER / BERATUNGS-MANDATE

#### Interim Manager Mitglied der Geschäftsleitung

SAL Scholz Automotive Logistik GmbH – Hofheim a. Taunus 11/22 – 02/23

SAL Scholz GmbH produziert und verkauft Reifenregale und Cover-Hallen sowie Komplett-Lösungen für das Reifenmanagement für Auto- und Reifenhändler.

**Aufgabe:** Support des GF und Gesellschafters in allen Bereichen des Vertriebes. Wandel Offlinemarketing zu Online Marketing, Neudefinition der Prozesse, Suche von 4 Vertriebsmitarbeitern, 1 Vertriebsleiter + 1 Geschäftsführer.

#### Interim Manager Global Marketing + Sales Coach TSE Systems GmbH - Berlin 05/2022 - 12/2022

TSE Systems ist seit 130 Jahren führender Hersteller weltweit für präklinische biomedizinische In-vivo-Forschung für Systeme im Bereich Stoffwechsel- und Verhaltensforschung, integrierte drahtlose Telemetrie und Inhalations-toxikologie.

**Aufgabe:** Vertriebsanalyse und Coaching der Geschäftsleitung, der Sales Direktoren USA und ROW als auch des gesamten Sales Teams. Interim Manager Global Marketing, Auswahl und Coaching des neuen Global Head of Sales&Marketing.

**Erfolge:** Turnaround des Auftragseingangs nach 2 Monaten. Professionalisierung des Vertriebes durch Einführung strukturierter Vertriebsmethoden (Miller Heiman). Einführung eines Reporting und Forecast Systems. Personelles Reset des globalen Marketing Teams. Einführung einer Meeting Kultur und Struktur. Erfolgreiche (interne) Neu-Besetzung des Head of Sales & Marketing. Neustrukturierung des Hubspot (CRM) Projektes für Sales&Marketing. Optimierung aller Social Media Aktivitäten. Kurzfristige komplette Umgestaltung des Messeauftritts in USA. Einführung eines modernen Vergütungssystems. Erfolgreiches Coaching Vertrieb/Marketing und Geschäftsführer GmbH/USA.

#### Interim Manager Sales Direktor DACH & BENELUX Office DEPOT / Viking - Venlo 08/2019 - 04/2022

OfficeDEPOT / Viking ist einer der internationalen Marktführer im Handel von Office Supplies und Office Equipment. Verantwortung > 130 Mio €, > 74 FTE

**Aufgabe:** Analyse des Vertriebes DACH+BENELUX, Planung und Reorganisation der Vertriebsstruktur sowie Operative Führung des Vertriebes in Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Belgien. Restrukturierung zu einer profitablen Vertriebsorganisation. Überbrückung der Vakanz. Suche und Einarbeitung eines neuen Director Sales. Gesellschaftersupport (Aurelius AG) zur Vorbereitung der Unternehmensveräußerung.

**Erfolge:** Stabilisierung des Umsatzes trotz 2 Corona Lockdowns. Signifikante Ergebnissteigerung in 2 ½ Jahren in Millionenhöhe. Abbau von 2 Führungsebenen und massive Reduktion der Vertriebsmannschaft ohne Umsatzeinbußen. Erfolgreiche Einarbeitung eines neuen Sales Direktors DACH sowie Coaching und Führung der regionalen Vertriebsleiter DACH und BEN. Erfolgreiche Reorganisation des Inside Salesteams. Erfolgreiche Umsetzung aller Reorganisationen und Verhandlungen mit Betriebsrat/WorksCouncil in den Niederlanden. Erfolgreiche Einführung remoter Führungsstrukturen.

- Einführung von CRM Systemen (SalesForce, Hubspot, C4C)
- Erfahren in der Einführung digitaler Medien/Prozesse im Vertrieb und Social Media und KI
- > 40 Jahre Vertrieb
- > 4 Jahre Marketing
- > 30 Jahre Führung
- > 20 Jahre selbstständiger Interim Manager und Unternehmer

## Branchenschwerpunkte:

- Informationstechnologie
- Telekommunikation, E-Business
- HealthCare / Biotechnologie
- Maschinen- und Anlagenbau
- High Technology
- Defense / Rüstungsindustrie
- Handel von Investitionsgütern

## SPRACHEN

**Deutsch:** Muttersprache

**Englisch:** C1  
  
 Fortgeschrittene Kenntnisse

**Französisch:** A2  
  
 Grundlagen

### Coach des Director Strategy & Business Dev. CAE GmbH – Stolberg 01/2019 – 11/2020

CAE ist einer der führenden Hersteller von komplexen militärischen Ausbildungs- lösungen im Bereich Flugsimulationssystemen Defense & Security der NATO.

**Aufgabe:** Coaching des Director Strategy & Business Development sowie der Vertriebs Ingenieure die alle über kein vertriebliches Kow How verfügten.

**Erfolge:** Einführung der Key Account Methode (Miller Heiman) zur Qualifizierung und vertrieblichen Bewertung militärischer Großprojekte. Weiterbildung des Director Strategy & Business Development vom Entwicklungsleiter zum Sales Leader.

### Berater & Coach des geschäftsführenden Gesellsch. Hersteller von KUNSTSTOFF-SPRITZGUSS – Glandorf 11/2018 – 06/2019

**Aufgabe:** Beratung und Coaching der Geschäftsleitung und der Gesellschafter zur Vertriebsstrategie, Mitarbeitersteuerung und Vertriebsprozessen.

**Erfolge:** Definition einer Mitarbeiterstruktur im Vertrieb und der vertrieblichen Ausrichtung.

### Interim Management Leitung Vertrieb & Marketing Werzalit Vertriebs GmbH – Oberstenfeld 02/2018 – 11/2018

Werzalit war führender Hersteller für innovative Bauelemente, Tischplatten und Industrieformteile.

**Aufgabe:** Beauftragt vom Insolvenzverwalter zur Schadensbegrenzung in Marketing und Vertrieb zur Vorbereitung der Investorensuche. Hauptaufgabe war die operative Führung von Marketing & Vertrieb bis zum Verkauf an neue Investoren und Sicherung der Kundenstruktur.

**Erfolge:** Der Vertrieb konnte trotz massiver Personalfuktuation und permanenten Liquiditätsproblemen stabilisiert werden und der Umsatz lag zum Zeitpunkt des Verkaufs an neue Investoren 4% über dem Vorjahr trotz Insolvenz.

### Interim Management Leitung Vertrieb & Marketing Wohlhaupter GmbH – Frickenhausen 03/2016 – 11/2017

Wohlhaupter ist seit über 90 Jahren Weltmarktführer in modularen Werkzeugsystemen zur Bohrungsbearbeitung im Maschinenbau.

**Aufgabe:** Leitung Vertrieb & Marketing National und International zur Vakanz Überbrückung. Zusätzliche Integration des DACH Vertriebes der neuen US Muttergesellschaft (Allied Sytems) in die deutsche Organisation. Operative Führung des Außendienstes, Marketing, Inside Sales, Export und Technical Sales Support.

**Erfolge:** Vertriebsanalyse mit Maßnahmenplan für die Gesellschafter. Ablösung und Vakanz-Überbrückung des Vertriebsleiters. Erfolgreiche Neuausrichtung von Marketing und Vertrieb incl. nationaler und internationaler Vertriebs- strategie als Omni-Channel Ansatz über Direktvertrieb und Händler. Aufbau und Umsetzung eines neuen Messekonzeptes (AMB) in 2 Monaten. Erfolgreiche Selektion und Einarbeitung eines neuen Vertriebsleiters aus den eigenen Reihen. Auswahl, Implementierung und Coaching von 4 neuen Teamleitern sowie Übergabe an den neuen Vertriebsleiter. Einführung neuer Produktsegmente der Muttergesellschaft sowie strategische Neuausrichtung des internationalen Vertriebes. Einführung eines Key Account Systems.

### Interim Manager Vorstand Vertrieb u. Marketing (CSMO) DURAG Holding AG – Hamburg 05/2014 – 11/2015

Die DURAG Gruppe ist einer der Marktführer im Geräte- und Systembau für Feuerungstechnik im Kraftwerksbau und Umweltmesstechnik.

**Aufgabe:** Vertriebsanalyse für die Gesellschafter und den Vorstand sowie Vakanz Überbrückung als Vorstand Vertrieb und Marketing. Suche und Einarbeitung des Vorstands Vertrieb und Marketing.

**Erfolge:** 360° Analyse des gesamten internationalen Vertriebes incl. Skillcheck aller Mitarbeiter. Erfolgreiche Stabilisierung und Führung des Vertriebes. Absicherung des Umsatzes und erfolgreiches Coaching und Training des Vertriebs und der Teamleiter. Erarbeitung einer Vertriebsstrategie für alle Tochtergesellschaften. Einführung eines Key Account Managements und Forecast Systems. Führung des Vertriebes und Marketings in der Vorstands- Funktion. Bericht und enge Anbindung an den CEO und Aufsichtsrat (Gesellschafter Familie) Erfolgreiche Selektion, Einarbeitung und Übergabe des neuen Vorstandes Vertrieb und Marketing.

■ **Interim Management Vertriebsleitung** EKATO SYSTEMS GmbH -

Schopfheim 11/2013 - 05/2014

EKATO Systems ist führender Hersteller für Vakuum-Prozessanlagen im Labor-, Technikums- und Produktionsmaßstab mit Komplettlösungen für den gesamten Lebenszyklus von Anlagen.

**Aufgabe:** Vakanz Überbrückung des Vertriebsleiters International und Sicherung des Umsatzes. Coaching der Vertriebs- und Geschäftsleitung. Abstimmung mit allen Schwestergesellschaften der EKATO HOLDING GmbH und der Inhaber Familie. Suche und Einarbeitung eines neuen Vertriebsleiters.

**Erfolge:** Erfolgreiche Einführung einer Miller Heiman ähnlichen KAM Methode um internationale Projekte besser qualifizieren und abschließen zu können. Ein neuer Vertriebsleiter konnte gefunden und eingearbeitet werden, währenddessen die Vertriebsmannschaft und der Umsatz stabilisiert werden konnte.

■ **Coaching Vertriebsleiter und Analyse Vertrieb** HARTU Technologie

GmbH & Co. KG (Phoenix Mecano AG) - Grävenwiesbach 05/2013 - 10/2013  
Elektronikkomponenten Hersteller von Induktivitäten.

**Aufgabe:** Coaching des Vertriebsleiters und Analyse des Vertriebes.

**Erfolge:** Einführung einer strukturierten vertrieblichen Arbeitsweise und Steigerung der Auftragseingänge.

■ **Konzeption, Beratung und Umsetzung Vertriebsstrategie** SANOSON

GmbH - Wien 09/2012 - 04/2013

Aktive Key Account Akquise, Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft.

**Erfolge:** Projektanbahnung zur PTBS Behandlung (Posttraumatische Belastungsstörung) der Bundeswehr Forschung und der US Army.

■ **SALES Analyse 360grad** O.P.S. Software GmbH / PROFLEX Software GmbH

Weßling 08/2012 - 02/2013

**Aufgabe:** 360grad Analyse des Vertriebes sowie Handlungsempfehlungen zur Umsatzsteigerung und Vertriebsstraining für den Geschäftsführer.

**Erfolge:** Maßnahmenkatalog zur Umsatzsteigerung wurde erstellt und mit dem GF umgesetzt. Neuer Vertriebsmitarbeiter eingestellt und Trainiert.

■ **Interim Manager Vertriebsleitung** Mediq Direkt Diabetes GmbH - Dresden

08/2011 - 07/2012

Mediq ist einer der Marktführer im Bereich Hilfsmittel für Diabetiker und eingebunden in die internationale Konzern Struktur der MEDIQ Gruppe.

**Aufgabe:** Operative Führung des Vertriebes, Coaching der Teamleiter und des Außendienstes sowie Beratung der Geschäftsleitung. Suche und Einarbeitung eines neuen Vertriebsleiters.

**Erfolge:** In 10 Monaten gelang der Umbau und Fokussierung des Außendienstes, die Umsetzung der neuen Vertriebsstrategie sowie das Recruiting und die Einarbeitung eines neuen Vertriebsleiters mit Übergabe der operativen Geschäfte zur Zufriedenheit der Gesellschafter und des Geschäftsführers.

■ **Machbarkeits-Analyse Door2Door Vertrieb** EWE Tel - Oldenburg 08/2010 -

02/2011

Erstellung einer Machbarkeits-Analyse eines D2D Vertriebes mit anschließendem Aufsetzen einer Vertriebsstrategie bis zur Umsetzung und Rekrutierung des Vertriebsleiters.

■ **Interim Manager Promotion Sales** 1&1 Internet AG (heute IONOS) -

Montabaur 07/2009 - 06/2010

Leitung des Promotion Sales als Vakanz Überbrückung mit über 270 freiberuflichen Handelsvertretern 32 Gebietsleitern und 5 Regionalmanagern.

**Aufgabe:** Kurzfristige Übernahme (1 Tag Vorlauf) des operativen Vertriebes als Vakanz Überbrückung. Suche und Einarbeitung eines neuen Vertriebsleiters.

**Erfolge:** Trotz sehr kurzfristiger Übernahme einer großen Vertriebsorganisation zu einem kritischen Zeitpunkt (Neue Vertriebsstrategie) konnte die Stabilität über Monate erhalten und gleichzeitig eine zuvor erarbeitete aber intern umstrittene neue Vertriebsstrategie erfolgreich umgesetzt werden. Ein neuer Vertriebsleiter wurde gesucht, der in 6 Wochen eingearbeitet wurde um dann die komplette Führungsverantwortung zu übergeben.

■ **SALESperformance Analyse der Händler** Philips Speech Processing - Hamburg/Wien 10/2008 - 05/2009

**Aufgabe:** 360° SALESperformance Analyse der Handelspartner und Händler in Deutschland, UK, Irland incl. Handlungsempfehlungen und Partnertrainingsplan.  
**Erfolge:** 360° SALES Analyse konnte erfolgreich in allen 3 Ländern durchgeführt werden. Wenige unproduktive Händler konnten ersetzt werden aber die vorher definierte Strategie wurde weiterhin bestätigt. Der erstellte Händlertrainingsplan wurde danach intern umgesetzt.

■ **Interim Manager Vertriebsleitung Händler International** Grundig Business Systems GmbH - Bayreuth 03/2006 - 06/2008

Grundig Business Systems ist mit über 4 Millionen verkaufter Diktiersysteme einer der 3 großen Player im Markt der Sprachverarbeitung.

**Aufgabe:** Management der internationalen Händler-Struktur weltweit mit Ausnahme der USA für professionelle Diktiersysteme.

**Erfolge:** Die Partnerstruktur konnte ausgebaut und stabilisiert werden. Neue Händler integriert und an den nachfolgenden Vertriebsleiter übergeben.

■ **Vertriebsleiter Interim Biocomfort GmbH & Co. KG - Neuhausen a.d. Fildern** 01/2005 - 01/2006

Hersteller von Health Care / Wellness Systemen im Eigentum der FESTO Gesellschafter.

**Aufgabe:** Management und Umbau einer 2 stufigen Handelsvertreter Organisation (ca. 100 Handelsvertreter) Reorganisation: Door2Door, Consumer Messen, Entwicklung einer Vertriebsstrategie.

**Erfolge:** Der Umbau von einer völlig veralteten Vertriebsstruktur zu einer Handelsvertreter Struktur mit modernem Marketing konnte erfolgreich abgeschlossen werden.

■ **Interims Vorstand Vertrieb / Marketing** Datus AG - Aachen 01/2003 - 11/2004

Interim Vorstand Vertrieb und Marketing für einen Hersteller von Routern und Switchen.

**Aufgabe:** Vertriebliche Neuorientierung des Unternehmens nach der Insolvenz. Strategiedefinition mit dem CEO und Bericht an den Aufsichtsrat.

**Erfolge:** Im Auftrag des Insolvenzverwalters konnten wie wesentlichsten Großkunden gehalten und ausgebaut werden. Die vertriebliche Neuausrichtung wurde eingeleitet und somit war die Grundlage des Weiterbestehens des Unternehmens geschaffen.

■ **Diverse kleine Beratungsaufträge** 06/2002 - 12/2002  
**zwischen den Interimsmandaten:**

- **HITEC AG und SaS** - Personal Recruiting Suche, Auswahl und Einstellungssupport von Vertriebsmitarbeitern. (IT-Systemhaus und Softwarehersteller)
- **Onlino GmbH / Totango GmbH** Vertriebsstrategie für ISDN und DSL Strukturvertrieb. Aufbau Carrier Relations und Coaching der GL für Internet Service Provider im xDSL Umfeld Consumer. Kontakt Vermittlung und Politprojekt mit Telekom.
- **Sales & More GmbH** Projektgewinnung für Telemarketing / Tele Sales Unternehmen. für Dialog Marketing Unternehmen.
- **OPM Inspire GmbH** Vertriebs- und Portalkonzept für IT Systemhaus.
- **Dubli.com** Vertriebsaufbau Elektronischer Marktplatz Reverse Versteigerungen (geplant als Wettbewerber zu eBay) Vertriebsvorbereitungen, selbstständiger Vertriebsaufbau.
- **Concurrent Computers** - SALES Strategie, Salescheck und Beratung Computerhersteller im Realtime Testing Umfeld
- **Kleemann GmbH Verpackungssysteme** - Vertriebsstrategie, Neukundengewinnung und Strategie zur Übernahme eines Wettbewerbers. Hersteller für Schwer- und Exportverpackungen.
- **NHT Global Inc.** Vertriebsvorbereitungen als selbstständiger Vertriebspartner - Aufbau in der Prelaunchphase.
- **SYNERGY WORLDWIDE EUROPE BV** Vertriebsvorbereitungen und Vertriebsaufbau in der Prelaunchphase für d Nature's Sunshine Products, Inc., Utah in Europa. Aufbau von 1.400 Mitarbeitenden und 25 Führungskräften.



## FESTANSTELLUNGEN BIS 2002

**Manager Pan European Channels / E-Business** British Telecom, VIAG Interkom - München, London 05/1999 - 09/2002

- Aufbau und Entwicklung der Channel Strategie mit Pan Europäischen Partnern z.B. SIEMENS, Logica, Compaq, Fujitsu Siemens. Neue Vertriebskanäle (Europa)
- Abschluß internationaler Kooperationsverträge
- Planung und Öffnung von neuen, internationalen Märkten mit Partnern. (z.B. Productbundling Internet & E-Commerce)
- Aufbau und Qualifizierung der Projektpipeline sowie die Koordination des Vertriebes incl. Akquise (E-Marketplace).
- Planung, Aufbau, Leitung der E-Business Unit von BT.
- Entwicklung und Implementierung neuer Internet und E-Business Strategien, Beratung der BT-Geschäftsleitung in allen Internet und E-Business Fragen.
- Entwicklung strategischer Pläne und Umsetzung zum Aufbau von „BTMarketplace“ in Deutschland.
- Strategie, Due Diligence und Integrationsplanung von Mergers and Acquisitions im ISP / ASP Umfeld.
- Erstellung von Businessplänen einer selbstständigen Tochter-gesellschaft für Internet und E-Business.
- Planen und rekrutieren einer dedizierten Internet Sales Force.
- Aufbau Sales im Consumer- und Business Segment und Umbau der Abteilungsorganisation.
- Marketing und strategische Vertriebs-Kooperationen für Internet Services incl. Anzeigenkampagnen für den Privatkunden Markt
- Strategische Kooperationen wie Sony Europe, TV Spielfilm, Game Channel, HypoVereinsbank.

**Manager Channel Sales and Corporate Germany** UUNET Deutschland GmbH - Dortmund 06/1998 - 04/1999

- Channel Sales Germany und Manager Corporate Sales Germany
- Planung, Neuaufbau und Leitung des indirekten Vertriebes (8 Partner Account Manager) Restrukturierung und Um/Aufbau des Corporate Vertriebsteams auf ca. 40 Accountmanager
- Wechsel zu Key-/Large- Accounts und regionaler Struktur für SME's
- Umsetzung der Unternehmensziele von ca. 55 Mio EUR
- Einführung von Forecastprozessen, wesentliche Gestaltung bei Einführung neuer Sales Prozesse.

**Manager Line of Business - Government** INFORMIX Software GmbH - München 04/1997 - 05/1998

- Line of Business - Government (12 Mitarbeiter, Sales Region Süd (25 Mitarbeiter)
- Leitung Sales, Presales, Back Office für Bundes- und Landesbehörden sowie Verbände wesentlicher Umsatzträger von Informix Deutschland
- Leitung Sales, Presales und Back Office für alle Branchen in Süddeutschland
- Revenue > 8,2 Mio EUR
- Verantwortlich für "Competence Center Government".

**Manager Key Account Team Deutsche Bahn, West** Mannesmann ARCOR - Ratingen/Köln 07/1996 - 04/1997

- Führung des Key Account Team Deutsche Bahn, West
- Refokussierung des Presales der DBKom
- Führung und Coaching der Accountmanager und Berater
- Abschluß neuer Projekte (Networks, Service, Solutions)
- 7 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung 40 Mio €

**Key Account Manager / Global Account Manager** NOKIA - ICL - Fujitsu ICL - Düsseldorf 02/1990 - 06/1996

- Key Account Manager / Global Account Manager Für Bayer AG / Hoechst AG (heute Aventis) Hardware, Software, Solutions, Cabeling, IBM Mainframe Peripherie, Service. Zielerreichungen jährlich immer über 100%

## **Praktikums und Trainingsphase nach der Bundeswehr** 07/1986 - 01/1990

Sales zur Wiedereingliederung in die Wirtschaft.

**MEMOREX TELEX GmbH**, Köln, Vertrieb IBM Mainframe Peripherie /390/3270, PC's  
**IFF - Privatinstitut zur Förderung von Führungskräften GmbH**, Kerpen, Vertrieb für PC's and PC-Software

**ORSO Datentechnik**, Lohmar, Vertrieb Systeme für Makler und Hausverwaltungen auf NIXDORF 8870.

## **Bundeswehr (Soldat auf Zeit)** Bundeswehr - diverse Standorte

07/1976 - 06/1988 Lorch, Kassel, Rendsburg, Passau, Salto di Quirra (Sardinien)

- Kommandant Flugabwehr Gruppe Gepard
- Leiter der Grundausbildung (Zugführer)
- Trainer der Regiments Ausbildungsgruppe. Verantwortlich für die Gefechtsstrategie Ausbildung Flugabwehr des gesamten Regiments.
- Leiter Gefechtsfeldprogrammierung Flugabwehrsimulation Gepard.

## **Vertrieb nebenberuflich** Hamburg Mannheimer (HMI) 01/1979 - 01/1986

- Basislegung der Vertriebskompetenz 35 Mitarbeiter



## **AUSBILDUNG / WEITERBILDUNG**

### **Technischer Betriebsassistent Handwerkskammer Passau** - Passau, 1983

- Technischer Betriebsassistent - Diplom, Handwerkskammer Passau
- Deutsche Angestellten Akademie Düsseldorf. „Ausbildung zum Angestellten im kommunalen Verwaltungsdienst“
- Ausbildung der Ausbilder“ - Handwerkskammer, Passau

### **Sales und Personalentwicklung**

- Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft, Bad Harzburg  
Rolf H. Ruhleder, Rhetorik, Kinesik, Dialektik,
- Akademie für Führungskräfte, Bad Harzburg, Persönliche Entwicklung
- Radikal führen - Reinhard K. Sprenger
- Strategic Selling (Miller-Heiman)
- Concept Oriented Selling (Miller-Heiman)
- Large Account Management Process (Miller-Heiman)
- Target Account Selling
- Diverse Fortbildungen Körpersprache und Menschenkenntnis
- Diverse Workshops Internationaler Vertriebsmanager
- Internationaler Vertrieb / Key Account Management
- Verhandlungsmanagement
- Teamaufbau und Teammotivation in Network Strukturen
- Durchführen von Interviews mit Bewerbern
- Business English, diverse Auslands-Intensivkurse
- Ausbildungen im Führungssektor der Bundeswehr



## **INTERESSEN /HOBBYS**

Bogensport, Overland Reisen, Landschaftsfotografie und Videobearbeitung.



## **SPRACHEN**

Deutsch (Muttersprache)  
Englisch (fließend)  
Französisch (Grundkenntnisse)



## **REFERENZEN**

- Stefan Mast - AURELIUS / Office Depot Senior Manager Operations
- Andreas Guhl - Office Depot / Viking Group General Counsel & Head of Human Resources Europe (heute Legal Director Operations bei AURELIUS)
- Dr. Roland Bianchin - DURAG HOLDING AG Aufsichtsrat und damals Vorstandsvorsitzender
- Frank Wohlhaupter - Wohlhaupter GmbH Geschäftsführender Gesellschafter
- Hartmut Gottschild, Management Consulting und Beirat der TSE Systems
- Lars Theilen, Geschäftsführer TSE Systems GmbH