Interim Management, Beratung & Personalentwicklung

Kompetenzfelder

36 Jahre Vertriebserfahrung
12 Jahre im Ausland gelebt
28 Jahre Führungserfahrung
29 Jahre international tätig
(Europa, Mittlerer Osten, Asien / Pazifik)

Geschäftsführung
- Unternehmensführung
- Unternehmensaufbau / Start-Up Unternehmen, Restrukturierung

Vertriebsbereich
- Business Development, Markt- / Kundenanalyse, Preisstrategien
- Vertriebs (Re -)organisation und Steuerung, Aufbau CRM
- Volle Verantwortung von Umsatz und Ergebnis
- Projektmanagement
- Akquise von internationalen Groß- / Erstkunden, Lieferanten, Dienstleistern

Branchenerfahrung (Auszug)
- Automobilhersteller
- Automobilzulieferer (Tier 1 & 2, Zubehör, Ersatzteile, Reparatur-daten, Werkstattausrüstungen)
- Automobilhandel
- Fashion / Mode
- Maschinenbauindustrie
- Finanzindustrie
- Verbände, Vereine

Übernahme von (inter)nationalen Aufgaben in: Geschäftsführung, Vertrieb, Personalentwicklung, Business Development sowie als Trainer oder Senior Projektleiter

Berufserfahrung (> 36 Jahre)
geboren am 11. Juni 1959
Sprachen: Deutsch und Englisch

Verschiedene Positionen: Selbständiger Unternehmer, Geschäftsführer, Hauptgeschäftsführer, Head of Sales, Sales Manager, Training Manager, Gesamtverkaufsleiter, Trainer, Coach, Senior Projektleiter

Unternehmensgrößen und Budgets: Internationale Start-Up´s, KMU und Konzernerfahrung mit Jahresbudgets von bis zu 20 Mio. €, persönliche Umsatzverantwortung bis zu 145 Mio. € und rund 260 direkte Mitarbeiter sowie ca. 1300 indirekte bzw. freie Mitarbeiter

Tätigkeiten:
- Unternehmensführung und Strategieentwicklung
- Unternehmensaufbau bzw. Restrukturierung, Markteintritt, Unternehmensnachfolgebegleitung / Coach
- Vertriebssteuerung und Vertriebsleitung, Entwicklung Vertriebsstrategie, Vertriebsaufbau, Restrukturierungen, sowie Auswahl und Aufbau neuer Vertriebspartner, P & L Verantwortung
- Entwicklung von Absatzstrategien, internationale Testkaufaktionen, Markt- und Kundenanalysen, Kundensegmentierung, Potentialanalysen, Preisgestaltung / Preissysteme, Kundenmix-Optimierung, Markteinführung neuer Produkte und Marken, Definition und Aufbau von CRM Systemen
- Komplexe Projektsteuerung und Prozessmanagement im Vertrieb, Projekt-, Produkt-, Kunden- und Servicemanagement
- Rekrutierung, Auswahl und Entwicklung von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern,
- Konzeption und Durchführung von(nationalen) internationalen Trainingsmaßnahmen - Vertrieb, Service, Verhalten, Kommunikation, Führungskräfte, Team, Präsentation vor große Gruppen, Moderation
- Coaching von Vorständen, Führungskräften und Spezialisten

seit 1996	**Horst Häring Consulting & Communications / Whizz Partners Kooperation** Geschäftsführer [Projektliste auf Anfrage]
2007 - 2011	**Handelsunternehmen für Laborchemikalien LLC, Oman** Geschäftsführer, Gründung, Aufbau eines Handelsunternehmens für den Mittleren Osten (Laborchemikalien, Geräte & Verbrauchsmaterialien)
1996 – 1999	**Unternehmensberatung, Stuttgart** Berater, Projektleiter, Interim Manager
1993 – 1995	**Audi AG, Ingolstadt, Singapur** Sales Manager Asien / Pazifik (Inkl. Personalentwicklung Vertrieb)
1990 – 1993	**VW Konzern, Singapur** Area Sales Manager Asien / Pazifik (inkl. Personalentwicklung Vertrieb)