



Über 30 Jahre vertriebliche Praxis-DNA – vom Handwerk bis zum Topmanagement

Über mich

Als langjähriges Mitglied des Managementboards eines internationalen Marktführers im Premiumsegment der Bauzulieferindustrie stehe ich für praxiserprobte Lösungen auf Augenhöhe. Theoretische Beraterkonzepte gibt es bei mir nicht. Geprägt durch meine Wurzeln im elterlichen Handwerksbetrieb und über 30 Jahre Erfahrung in der Branche richte ich Ihr Unternehmen ganzheitlich auf nachhaltige Ertragskraft und Zukunftssicherheit aus. Ich finde die richtigen Köpfe, die vom Mindset sowie menschlich und fachlich zu Ihrer Kultur passen.

Background

Führung: Über 20 Jahre verschiedene Führungspositionen in einem national und international agierenden Familienunternehmen (Verantwortung: DACH, Osteuropa, Luxemburg)

Unternehmerisches Fundament: Zuvor 8 Jahre erfolgreiche Selbstständigkeit im Bereich Konstruktion und Verkauf im B2C-Baubereich

Zielgruppen: Tiefgehendes Marktverständnis in B2B, B2B2C und B2C (Vertrieb, Handel, Architektur, Objektgeschäft, Endverbraucher und Technik)

Verantwortungsbereiche: Vertrieb, Marketing, Technik, Strategie, Transformation, Digitalisierung, Business Development, strategische Allianzen, Customer Centricity, Partnerprogramme, Leadmanagement, Vertriebs-Governance sowie Innovations- und Projektmanagement

Executive Search

Fokus-Branchen: Suche und Auswahl von hochqualifizierten Führungskräften und Spezialisten in den Bereichen Bauzulieferindustrie, Bauelemente, Trockenbau, Fassaden, Fenster, Türen, Glas, Aluminium, Holz, Kunststoff, Handel, Architektur und Wohnungswirtschaft

Funktionen: Suche und Rekrutierung von nationalen und internationalen Führungskräften in den Bereichen Geschäftsführung, Vorstand, Vertrieb, Key Account Management, Business Development, Marketing, Produktions-/Werksleitung, QM, Produktmanagement, Einkauf, Finanzen, Controlling, Logistik und HR

Out- und Newplacement: Begleitung von beruflichen Veränderungsprozessen

Nachfolgeplanung: Strategische und langfristige Sicherung der Führungsnachfolge

Business Consulting

Strukturen: Zukunftsfähige Neugestaltung und Optimierung von Organisationsstrukturen im Vertriebs- und Marktumfeld (inkl. M&A, Post-Merger-Integration, Restrukturierung)

Performance: Gezielte und nachhaltige Steigerung von Umsatz, EBIT und dem Unternehmenswert.

Vertriebsansatz: Transformation vom reinen Produkt- zum wertschöpfenden Lösungsvertrieb inklusive Kultur- und Mindset-Wechsel

Vertriebsprofessionalisierung: Coaching, Mentoring, Kundenorientierung, KPI-Steuerung, digitale Vertriebsarchitektur und Optimierung von Prozessen, Tools und Kosten

Markenbildung: Inszenierung am POS (z. B. Showrooms) für absolute Kundenbegeisterung bei Endverbrauchern, Architekten und Händlern

Marktsegmente: Bewertung weiterer Chancen inkl. Internationalisierung



Strategischer Sparringspartner: Lösungen auf Augenhöhe für Ihr Unternehmen als Ganzes