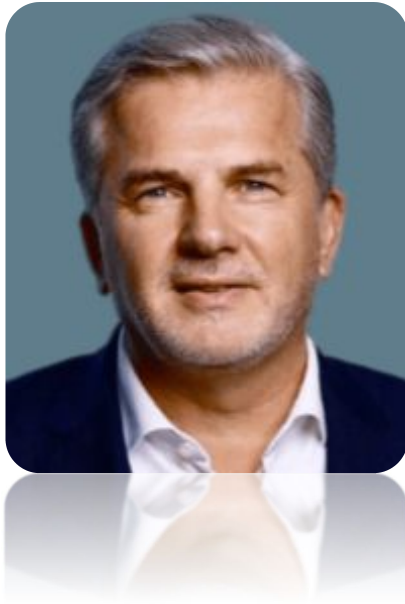


Franz Ludwig Bachmeier



Background

- Automobilhandelsexperte im Premiumbereich
- Langjährige Führungsfunktionen im Automobilvertrieb (Retail)
- Langjähriges Mitglied in Geschäftsleitungen der Niederlassungen im Vertrieb eines deutschen Premium-Automobilherstellers
- Senior Manager in deutschem Automobilkonzern
- C-Management Zertifizierung
- Erfahrungen in Verkaufsleitung, Geschäftsleitung, Bereichscontrolling, Verkaufsorganisation, Leadership, Recruiting und Mentoring.
- Experte für B2B und B2C Geschäft im USED-CAR/VAN-Business sowie für B2B Auktionen
- Erfahrungen in Im- und Export und Remarketing von Pkw, VAN und Lkw
- Erfahrungen in Change-Management, Digitaler Transformation und Personalentwicklung

Personalberatung

- Suche und Auswahl von hoch qualifizierten Führungskräften und Spezialisten in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens in folgenden Branchen: Automobilhersteller (Vertrieb/Marketing), Automobilhandelsgruppen, Automobilhändler, Autobanken, Auto-Leasinggesellschaften, Autovermietungen, Automobil-Importeure (Pkw/VAN/LKW), Kfz-Prüfgesellschaften, Unternehmen im Flottenmanagement, Mobilitätsanbieter, Fahrzeugplattformen-/ Autobörsen, Auto-Auktionshäuser, Automobil-Zulieferer im Bereich Reifen/Zubehör sowie Werkstatt-Ketten und Fahrzeuggroßhändler.
- Suche und Rekrutierung von nationalen und internationalen Fach- und Führungskräften mit hoher Spezialisierung in den Bereichen Geschäftsführung, Vertriebsleitung, Vertrieb, Key Account Management, Business Development Marketing, Remarketing, Werkstattleitung, Kundendienst, Einkaufsleitung und Einkauf
- Outplacement, Newplacement
- Nachfolgeplanung

Managementberatung (Business Consulting)

- Optimierung von Vertriebsprozessen und der Vertriebsorganisation
- Erschließung neuer Märkte und Absatzmethoden (B2C und B2B)
- Optimierung bereichsübergreifender Zusammenarbeit (Schnittstellen), Aufgabenteilung und Aufgabenbündelung
- Analyse, Definition, Ursachen, Optimierung von Unternehmensprozessen in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Fahrzeugbewertungsmanagement, Pricing und Konditionsgestaltung
- Autohaus-Markenbildung, Zielgruppendefinition, richtige Zielgruppenansprache, erfolgreichere Kommunikation mit Zielgruppen
- Strategische und operative Vermarktungsförderung, zielorientierte Verkäufersteuerung/Vergütungssysteme
- Untersuchung der „Customer Journey“, Kundenkontaktpunkte, Kundenrezensionen und Überprüfung von E-Commerce-Online-Sales-Chancen