

Klaus Wanner



Background

- Alleingeschäftsführer bei deutschem Unternehmen eines US-Konzerns in der Prüftechnik
- Director Sales & Marketing eines international agierenden mittelständischen Unternehmens der Hochleistungsautomatisierung im Kunststoff-Spritzguss
- Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb / Marketing / Projekt-management für Sondermaschinenbau in der Laser-, Prüf- und Montagetechnik
- Internationale Erfahrungen in den Branchen Medizintechnik, Kunststoff-Industrie, Automotive, Verpackung und Konsumgüter

Personalberatung

- Suche und Auswahl von hoch qualifizierten Führungskräften und Spezialisten in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens in folgenden Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Sondermaschinen, Automatisierungssysteme, Kunststoff-Spritzguss, Montagetechnik, Werkzeugmaschinen, Additive Manufacturing, Medizintechnik, Automotive, Verpackung, Mess- und Prüftechnik, Lasertechnik, Sensortechnik, Industrie 4.0, Digitalisierung
- Suche und Rekrutierung von nationalen und internationalen Führungskräften mit hoher Spezialisierung in den Funktionsbereichen: Geschäftsführung, Vorstand, Vertrieb, Key Account Management, Marketing, Business Development, Produktion / Werksleitung, QM, Produktmanagement, Einkauf, Technik, F&E, Service, Finanzen, Controlling
- Outplacement, Newplacement
- Nachfolgeplanung

Managementberatung (Business Consulting)

- Neudefinition, Überprüfung und operative Umsetzung von Vertriebsstrategien im Einklang mit den Unternehmenszielen
- Marketing, Produkt-Neueinführungen, Erschließung neuer Märkte
- Optimierung von Vertriebsprozessen und der Vertriebsorganisationen - Effektivität, Strategie und Prozesse
- Harmonisierung von internen Schnittstellen zwischen Vertrieb, Marketing, Projektleitung, Technik, Produktion, Service und / oder Controlling
- Analyse, Definition und Optimierung von allgemeinen Unternehmensprozessen insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Auftragsmanagement, Marketing, QS, Produktion, Produktmanagement