INTERIM MANAGING DIRECTOR

Interim Managing Director

Commercial Director / Transformation Lead

Technische B2B-Unternehmen / Energie / Infrastruktur

MANDATSSTART NACH ABSTIMMUNG

DEUTSCHLAND / INTERNATIONAL EINSETZBAR

Ich übernehme operative Verantwortung, wenn Vertrieb und Auftragseingang stocken, Führung kurzfristig gebraucht wird oder Change in der Organisation feststeckt. Ich verbinde kommerzielle Klarheit, kulturell wirksame Führung und konsequente Umsetzung. Zahlen dienen meiner Steuerung; für tiefere Restrukturierungsfinanzierung ergänze ich Spezialisten.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

0 -> 28	2,6 Mio. EUR	983,6 Mio. EUR	~21.000
Mitarbeitende	**Rahmenvertrag**	**Team-Plattformumsatz**	**Stakeholder**
Unternehmen aus der Gründung aufgebaut	Drei Jahre, kritische Infrastruktur	Zweiköpfiges E-Business-Team	Vier Firmen und rund 60 Personen gesteuert

MANDATSFIT

- Kurzfristige Übernahme einer Geschäftsführungs- oder kommerziellen Führungsrolle
- Vertrieb, Auftragseingang und kommerzielle Neuausrichtung
- Markteintritt in technisch und regulatorisch anspruchsvolle Märkte
- Change Management, das Führung, Kommunikation und Kultur verbindet
- Operative Stabilisierung, Strukturaufbau und geordnete Übergabe

VERANTWORTUNGSBEREICHE

- P&L, Marge, Cash und Ergebniswirkung als Steuerungsgrößen
- Business Development, Key Accounts und Vertriebssteuerung
- Operations, Governance und Aufbau von Führungsstrukturen
- Kultur, Kommunikation und funktionsübergreifende Transformation
- Steuerung externer Partner und komplexer Stakeholder

AUSGEWÄHLTE UMSETZUNGSERFAHRUNG

UNTERNEHMENSAUFBAU

Kritische Infrastruktur

Ich baute ein Unternehmen aus der Gründung heraus auf, erschloss einen schwer zugänglichen Infrastrukturmarkt und gewann führende Betreiber als direkte Kunden.

Ergebnis: 28 Mitarbeitende, rund 1,2 Mio. EUR Jahresumsatz und ein dreijähriger Rahmenvertrag über 2,6 Mio. EUR.

CHANGE & PROGRAMMSTEUERUNG

Großes Infrastrukturprogramm

Ich führte vier externe Unternehmen und rund 60 Personen, klärte Rollen und etablierte einen verbindlichen Entscheidungs- und Arbeitsrhythmus über Fachgrenzen hinweg.

Ergebnis: Operative Steuerung in einem Umfeld mit rund 21.000 Stakeholdern und Beitrag zu relevanten Planungsbeschlüssen.

KOMMERZIELLE OPTIMIERUNG

Technisches Produktgeschäft

Ich gestaltete den Verpackungseinkauf neu und entwickelte ein angrenzendes CNC-basiertes Produktkonzept.

Ergebnis: Reduktion der Stückkosten von rund 2,00 EUR auf etwa 0,30 EUR und wiederkehrende sechsstellige Einsparungen.

KARRIEREPROFIL - ANONYMISIERT

AKTUELL	**Internationales Engineering**	Market & Business Development / Commercial Transformation
5+ JAHRE	**Dienstleistungen für kritische Infrastruktur**	Gründer & Geschäftsführer / Gesellschafter
4+ JAHRE	**Globale Beratung**	Senior Manager / Interim- & Transformationsmandate
ZUVOR	**Technische Distribution**	E-Business / digitale Plattformen und E-Procurement

MBA Project Management / B.A. Business Administration / Deutsch: Muttersprache / Englisch: sicher im Geschäft

Direkte Identifikatoren, Unternehmens-, Mandats-, Kunden- und Ortsnamen wurden entfernt. Details werden ausschließlich im vertraulichen Gespräch offengelegt.