

## DETAILLIERTE PROJEKTÜBERSICHT

- Auf- und Ausbau der Vermarktungsorganisation inkl. aktiver Unterstützung der Sales Mitarbeiter eines schnell wachsenden High-Tech-Start-Ups mit zwischenzeitlich > 70 Mitarbeitern der Industrie-Robotik  
| Zielgruppe: Start-Up | Klient: Magazino GmbH | Rolle: Business Coach
- Entwicklung von Optimierungsvorschlägen und Umsetzung der Maßnahmen für die Marketing- und Vertriebsprozesse einer Gruppengesellschaft eines mittelständischen Unternehmens der Elektrotechnik mit > 100 Mio. € Umsatz.  
| Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Wöhner Gruppe | Rolle: Business Coach
- Unterstützung bei der Optimierung der Kundengewinnungsprozesse und Einführung eines Train-the-Trainer-Konzepts bei einem führenden Spezialisten im Bereich standardisierter Softwarelösungen für Arbeitssicherheit, Umweltmanagement und Nachhaltigkeit.  
| Zielgruppe: Start-Up | Klient: EcoIntense GmbH | Rolle: Business Coach
- Einführung eines Key-Account-Management-Systems in Verbindung mit einem Entwicklungsprogramm für Nachwuchsführungskräfte eines mittelständischen Industrieunternehmens mit 1.350 Mitarbeitern und 7 Key Account Managern.  
| Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Anonym | Rolle: Business Coach
- Mithilfe bei der Entwicklung und Umsetzung der Unternehmenstransformation von einem On Premise zu einem überwiegend Service- bzw. SaaS basierten Geschäftsmodell eines Softwareunternehmens mit > 20 Mio. € Umsatz.  
| Zielgruppe: Mittelstand | Klient: Henrichsen AG | Rolle: Aufsichtsrat
- Unterstützung bei der Optimierung eines prozessorientierten Vermarktungsansatzes und Auswahl geeigneter Schlüsselaktivitäten für einen führenden Hersteller im Bereich der elektrischer Bauteile mit > 100 Mio. €  
| Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Anonym | Rolle: Business Coach
- Persönliches Coaching im Kontext Marketing- und Vertriebsstrategien für den Geschäftsführer Vertrieb eines führenden Herstellers von Sensoren für industrielle Anwendungen mit > 500 Mio. € Umsatz.  
| Zielgruppe: Großunternehmen | Klient: Anonym | Rolle: Business Coach
- Begleitung der CRM-Implementierung und Sicherstellung der Akzeptanz der Anwender, Vertriebsleiter und –controller bei einem mittelständischen Unternehmen der Automatisierungstechnik mit 1.650 Mitarbeitern.  
| Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Baumüller Gruppe | Rolle: Business Coach

- Unterstützung bei der Business Planung und Ausübung der Beratungs- bzw. Überwachungsfunktion im Auftrag der Gesellschafter eines bedeutenden Projektentwicklers mit einem jährlichen Projektvolumen von > 100 Mio. €. | Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Anonym | Rolle: Mitglied des Beirats
- Auf- und Ausbau einer europäischen Vermarktungsorganisation (Direkt-, Partner- und OEM-Vertrieb) für die Tochtergesellschaft eines börsennotierten Medizintechnikunternehmens. | Zielgruppe: Gehobener Mittelstand | Klient: Wavelight AG | Rolle: Aufsichtsrat
- Konzeption und Umsetzung eines mehrstufigen, auf die Entwicklung der Vermarktungskompetenzen ausgelegtes Train-the-Trainer-Konzepts für die Beteiligungsmanager eines Venture Capital Unternehmens. | Zielgruppe: Start-Up | Klient: Fraunhofer Venture | Rolle: Business Coach