

STARTUP BULLSHIT BINGO

STARTUP BULLSHIT BINGO

//

**Ehrlich: Niemand ist ganz frei
vom neumodischen
Arbeitsslang.**

**Wir haben keine Konferenz,
sondern ein „Meeting“.**

**Aufgaben oder Termine, auf
die wir keine Lust haben,
nennen wir „Pain Points“.**

//

// **Vielen Dank an die Recruiting-
App Truffls, die sich dem
Office Talk vieler Startups
angenommen hat.**

**Hier zehn Beispiele dieser
New Work-Rhetorik.**

Wer erkennt sich wieder?





**„Lasst uns erstmal
auf die low-hanging
fruits fokussieren.“**

Svenja, 27, HR Business Partner
Hat heute erfolgreich einen
Apfel gefrühstückt.





**„Nimmst Du da den
Lead? Ich hab diesen
Monat definitiv keine
Kapa mehr.“**

Tim, 30, Product Manager
Braucht seine Work-Life-Balance.





„Nee, Du machst das schon, aber halt mich gern im Loop.“

Anna, 36, Projektmanagerin
Vertraut auf Kontrolle.





**„Alles verstanden, aber
lass uns bitte wieder
'ne Flughöhe höher
gehen und auf das Big
Picture fokussieren.“**

Lukas, 29, Gründer

Hat Visionen, will aber nicht zum Arzt.





**„Kannst Du das
reschedulen? Bin
grad noch in 'nem
Call.“**

*Julian, 31, Head of
International Relations*
Könnte auch seine Mutter
mal wieder callen.





**„Die Kandidatin hat
'nen spannenden Track
Record! Ich würde sie
mal im Talent Pool
parken, bis wir wieder
hiren.“**

Adam, 31, Senior Recruiter

Glaubt stark daran, dass A-Player
weitere A-Player anziehen.





**„Core Insights mit den
Leuten zu sharen ist
key für mich.“**

Tristan, 19, Consultant & Life Coach
Spricht gerade auf einer
Messe vor 5 Leuten.





„Wenn das Projekt nicht fliegt, lass uns wenigstens schauen, dass wir Learnings generieren.“

Robert, 29, Head of Marketing

Lernt bald, dass man mit Katzenvideos nicht mehr viral geht.





**„Spätestens ab Head-
of-Ebene musst Du
natürlich immer die
Extrameile gehen.“**

*Max, 23, Praktikant
Business Development
Weiß, wovon er spricht.*





**„Am Ende des Tages
müssen halt die KPIs
stimmen.“**

Matthias, 33, Co-Founder

Sollte am Ende des Tages einfach
mal das Handy ausmachen.



//

**Genug von diesem
„Seemannsgarn“?**

**Bevorzugen Sie auch
eine direkte Sprache und
klare Ansagen?**

Checken Sie ein!

//



Willkommen an Bord!



SALES CAPTAIN. INTERIM.



Your life busy!



Autor



Ralf H. KOMOR | SALES CAPTAIN. INTERIM |

Diplom-Wirtschaftsingenieur Ralf H. KOMOR, ist zertifizierter Beirat, Most Trusted Adviser für die Beratung von Familienunternehmen und Springer Autor. Er entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für Startups, MNCs und den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen. Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung in nationalen und internationalen Projekten zurück. Er war und ist in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt.

Der Interim Manager bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit von Blue- und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. KOMOR hat langjährige operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist. Im Laufe seiner Tätigkeiten hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist KOMOR als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die Fachgruppe Vertrieb & Marketing innerhalb der DDIM (Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.), dem renommierten Berufsverband.

KURZVITA:

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

#resultingstattconsulting

BRANCHEN:

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

FUNKTIONEN AD INTERIM:

- # Leiter Gesamtvertrieb
- # Leiter Business Unit
- # Director Business Development
- # Chief Sales Officer, CSO
- # Geschäftsführer Vertrieb und Marketing



Sein Credo

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb:
"Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit"

KONTAKT:

RALF H. KOMOR
komor.de
ralf@komor.de
+49-173-148-6843



Your
life
buoy!