

RALF H. KOMOR
CV



Ich bin ein erfahrener Interim Manager, Buchautor und anerkannter **B2B Salesprofi**. Mit **über 35 Jahren Erfahrung** in nationalen und internationalen Vertriebsprojekten unterstütze ich Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe und darüber hinaus in mehr als 20 verschiedenen Branchen dabei, ihre Vertriebsstrategien auf das nächste Level zu heben.

Meine operative Führungserfahrung umfasst Positionen als Geschäftsführer, Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist. Dabei trug ich die Verantwortung für bis zu **1.200 Mitarbeiter und einen Umsatz von bis zu 120 Millionen Euro**. Meine Expertise liegt besonders in der Entwicklung und Neustrukturierung von Vertriebsseinheiten im Anlagenbau und Objektgeschäft. Dabei stehe ich für eine leidenschaftliche und menschenorientierte Arbeitsweise, die stets auf nachhaltigen Erfolg abzielt.

In der Branche bin ich als **SALES CAPTAIN** bekannt und leite die DDIM.fachgruppe // Vertrieb, Marketing und Service, in der sich führende Interim Manager regelmäßig zu aktuellen Vertriebsthemen austauschen und weiterbilden. Als **Diplom-Wirtschaftsingenieur** und ausgebildeter **Energieanlagenelektroniker** kenne ich die Herausforderungen sowohl von Blue- als auch von White-Collar-Mitarbeitern und bringe dieses Verständnis erfolgreich in meine Projekte ein.

MEIN EINSATZ FÜR IHREN ERFOLG:

- Vertriebsstrategien entwickeln
- Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle
- Turnaround im Vertrieb
- Neukunden: New Business / New Market
- Individuelles Sales Training
- Teams zusammenstellen und führen, motivieren
- Customer-Co-Creation Workshops
- Key und Global Account Management
- Kundenbeziehungen auf Führungsebene
- METASALES: ich bringe Virtual Reality und B2B Vertrieb zusammen
- Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle auf Basis der Business Model Navigator Methode der Universität St. Gallen (BMI-Lab)





BEWEGEN

Als Strategie, Innovator, Querdenker und Macher tue ich die richtigen Dinge schneller richtig. Ihr Vorteil ist es, dass ich zügig die Gegebenheiten und Problemstellungen im Unternehmen erfasse und darauf basierend nachhaltig **fundierte Strategien und passende Maßnahmen** auf der Umsetzungsseite erziele. So gelingt der erfolgreiche Turnaround auf Ihrer Vertriebsseite, der andere Unternehmensbereiche einbindet und mitzieht.

Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blicke ich auf eine 35-jährige Erfahrung aus nationalen und internationalen Projekten in erster Linie für produzierende Unternehmen zurück. **Mein ganzes Wissen stelle ich Ihnen zur Verfügung.**

Ich greife auf **bewährte Tools** zurück, die für Ihren Anlass und Ihre Aufgabenstellung modifiziert werden. Eine stets mandatsbezogene Strategie und der Verzicht auf fertige Rezepte sind mein Selbstverständnis. Maßnahmen, Instrumente und Prozesse werden so implementiert, dass diese auch ohne mich erfolgreich weiterlaufen, bzw. alles für eine reibungslose Übernahme durch einen festangestellten Manager geregelt ist.



VERÄNDERN

Als Spezialist im Vertrieb kenne ich jede Situation – wie mehrstufigen Vertrieb, direkten Vertrieb, Key Account Management sowie Channel Management – aus erprobter Erfahrung. So bringe ich **zügig Ordnung in Ihre Themen, Prozesse, Strukturen und Abläufe** – entwickle Vertriebsstrategien für Gesellschaften, Projekte, Produktlinien bzw. Länder und Regionen und setzt diese um, erarbeite dafür erforderliche Positionierungen und erschließe neue Märkte. Auch den Schritt in Richtung **Automatisierung und Digitalisierung von Vertriebsprozessen**, um so die Effizienz in Vertrieb und Unternehmen weiter zu steigern, gehen Sie bestmöglich mit mir.

Profitieren Sie gleichzeitig von meiner **ganzheitlichen Unternehmenssicht**. Ich betrachte Vertriebsthemen nicht losgelöst, sondern ziehe andere Bereiche in die strategischen Planungen und Überlegungen mit ein. **Verändern heißt gestalten**: So entwickle ich zielgerichtete Strategien für Gesellschaften, Projekte, Produktlinien bzw. Länder und Regionen und setzt diese um. Meine konsequente Denke von der Marktseite her, richtet Ihr Unternehmen und alle Abteilungen passend auf Kundenbedürfnisse aus.



VERBINDEN

Als „bodenständiger“ Vertriebler ohne Allüren erreiche ich alle Menschen in Ihrem Unternehmen – über alle Hierarchieebenen von der Geschäftsführung bis zum Sachbearbeiter und Produktionsmitarbeiter. Sie profitieren davon, **dass das ganze Unternehmen an einem Strang zieht**.

Als Berater und Sparringspartner im Unternehmen stehe ich mit Rat und Tat zur Seite. Im Tagesgeschäft lebe ich leidenschaftlich vor und nehme Ihre Mitarbeiter und Kollegen bei deren Tätigkeiten an die Hand. **Fördern, fordern und Selbstvertrauen ins Team** – und darüber hinaus – geben. Mein Ziel: Die vorhandenen Stärken weiter zu stärken und Potenziale zu entwickeln. So wird Ihre Mannschaft noch ein weiteres Stück schlagkräftiger.

Freundlich und bestimmt in Aktion und Reaktion – so bringen wir gemeinsam zügig Ergebnisse an den Start und schaffen Klarheit über die Situation. Ziel ist es, Strategien gemeinsam mit den Menschen im Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen – und so **Ihr Unternehmen nachhaltig fit für die Zukunft zu machen**.

Für Ihr Unternehmen und Ihre Produkte gehe ich „an die Front“. Im direkten Kundenkontakt – auf Messen, Präsentationen und Kunden-Veranstaltungen aber auch in Kunden-Meetings. Meine Erfahrung und Expertise bringt Sie den entscheidenden Schritt weiter.

Außerdem profitieren Sie von meiner hohen Kompetenz in Teambildung, -entwicklung und -führung.

BERUFLICHE STATIONEN

<p>Seit 2014 Interim Manager (selbstständig)</p> <p>Positionen: Geschäftsführer, CSO, Leiter Business Unit, Leiter Gesamtvertrieb, Sales Director, Sales Manager, Director Business Development</p>	<p>KOMOR INTERIM MANAGEMENT Mandate und Projekte im internationalen B2B-Umfeld, mittelständische Unternehmen und Familienunternehmen Branchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Kälte- und Klimatechnik, Öl- und Wasser-Hydraulik. Schweiß- und Schneidtechnik, Laboreinrichtungen, Einzel- und Serienfertigung Von Familienunternehmen bis MDAX-Konzern-Tochtergesellschaften Unternehmensumsatz im Mandat: bis 200 Mio. EUR, Mitarbeiter: bis 1.200</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fokussierung der Vertriebsaktivitäten auf profitable Bestands- und Potenzialkunden • Aufbau Direktmarketing • Reduzierung der Angebotskosten um 50 % • Umsatzsteigerung um 25 % • Aufsetzen einer neuen Digitalisierungsstrategie
<p>2011 bis 2014</p> <p>Leiter Vertrieb / Mitglied der Geschäftslei- tung / Prokurist</p>	<p>Dresdner Kühlanlagenbau GmbH, Dresden Branche: Anlagen- und Maschinenbau Budgetverantwortung: 20,0 Mio. EUR, Personalverantwortung: 21 MA</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalum- und Neubesetzungen • Team Building • Einführung Key Account Management • Ausbau Branchenmanagement (Bäckereien, Pharma, Nahrungsmittel) • Einführung neuer Prozesse
<p>2009 bis 2011</p> <p>Berater / Interim Manager (selbständig)</p> <p>Position: Director Strategic Management</p>	<p>SprinkTec AG, Winterthur (Schweiz) und Šabac (Serbien) Branche: Sprinkleranlagenbau</p> <p>Tätigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsstrategie • Marktanalyse • Aufbau von Organisationsstrukturen • Aufbau Supply Chain
<p>2005 bis 2008</p> <p>Regional Manager Central Europe (D, A, CH, B, NL, LUX, F)</p>	<p>Victaulic, Nazareth Branche: Rohrkupplungssysteme Budgetverantwortung: 30,0 Mio. EUR, Personalverantwortung: 22 MA</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalum- und Neubesetzungen sowie internationales Team Building • Einführung Key Account Management • Einführung Branchenmanagement (Kraftwerksbau, Chemieanlagenbau, Tunnelbau) und neuer Produkte • Suche nach europäischen Lieferanten • Verbandsarbeit (bvfa, FDBR) • Gründung neuer Niederlassungen und Logistikzentren in D und F • Großkundenbetreuung • Umgestaltung und Ausweitung der Vertriebskanäle (B2B, OEM, Distribution) • Deutliches Umsatz- und erhebliches Ergebniswachstum in der größten Region von EMEA
<p>2002 bis 2004</p> <p>Stellvertretender Ge- schäftsführer</p>	<p>Nohl Darmstadt GmbH & Co. KG, Darmstadt Branche: Anlagenbau Unternehmensumsatz: 80,0 Mio. EUR, Mitarbeiter: 750</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Akquisition von zwei profitablen Großprojekten • Erfolgreicher Messeauftritt auf der Expo Real • Einführung von Zielkundenmaßnahmen • Erstauftrag beim Zielkunden Fraport AG

<p>1999 bis 2002</p> <p>Leiter Hauptniederlassung</p> <p>Zuvor: Leiter Vertriebsmanagement</p>	<p>RHEINELEKTRA TECHNIK GmbH / RWE Konzern, Mannheim später Imtech Deutschland GmbH & Co. KG</p> <p>Branche: Elektrotechnik / Elektronik</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transformation der alten Rheinelektra Organisation nach dem Merger mit ROM zur neuen Imtech • Saubere und faire Personalanpassungsmaßnahmen (Entlassung weiterer 100 Mitarbeiter) • Verjüngung und Qualifizierung der Angebotsabteilung • Turnaround bei der Abwicklung von drei Großprojekten mit ca. 25 Mio. EUR Umsatz. Verhinderung von drohenden, sehr großen Verlusten • Optimierung der Kostenstrukturen durch Verlagerung, Schließung, Verkauf von Niederlassungen (insg. fünf NL) • Akquisition von zwei profitablen Großprojekten • Erfolgreicher Messeauftritt auf der Light & Building • Einführung eines CRM-Tools
<p>1994 bis 1999</p> <p>Zuletzt als Leiter Marketing und Vertrieb, Bereich Infratec</p> <p>Zuvor: Leiter Business Development Gebäudetechnik</p>	<p>ABB - Asea Brown Boveri AG / ABB Gebäudetechnik AG, Mannheim Branche: Energie- und Automationstechnik (D)</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung eines durchgängigen Vertriebsansatzes in Bezug auf die Gesamttechnik • Erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Niederlassungen • Akquisition von fünf profitablen Großprojekten (je 5 bis 15 Mio. EUR) • Entwicklung von Kostenschätzungs-Software • Analyse, Bewertung, Entwicklung und Umsetzung innerhalb von nur zehn Monaten • Verlagerung einer Produktionsstätte nach Schweden • Entwicklung eines neuen Vertriebsansatzes „Technischer Generalunternehmer“ • Reorganisation zweier Gesellschaften und Umschichtung, bzw. Zusammenführung innerhalb des Konzerns • Zusammenführung von vier Gesellschaften und Gründung der ABB Gebäudetechnik AG (3.000 Mitarbeiter, 500 Mio. EUR Umsatz)
<p>1988 bis 1994</p> <p>Zuletzt als Vertriebsleiter Norddeutschland und neue Bundesländer</p> <p>Zuvor: Vertriebsingenieur und Marketingassistent</p>	<p>Raychem GmbH / Chemelex Division, Ottobrunn Unternehmensbereich: Bautechnik</p> <p>Track-Record:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stabilisierung und profitable Umsatzausweitung im Vertriebsgebiet West. Umsatzsteigerung 20 bis 30 % p.a. • Sehr erfolgreiche Markterschließung in den neuen Bundesländern mit signifikanten und stabilen Umsätzen • Erfolgreicher Produkt Relaunch: Steigerung um 160% • Margen über 50 %

AUSBILDUNG / STUDIUM

1984 bis 1988	Studium des Wirtschaftsingenieurwesens , Hochschule Rosenheim Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur Diplomarbeit: "Preisbildung bei innovativen Produkten"
02/1981 bis 05/1981 und 09/1982 bis 07/1983	Informationselektroniker bei MBB , München Unternehmensbereich Apparate, Abteilung Prüfsysteme
09/1977 bis 02/1981	Ausbildung zum Energieanlagenelektroniker, Messerschmidt-Bölkow-Blohm (MBB) in Kooperation mit der Siemens AG, München

WEITERBILDUNG

	<ul style="list-style-type: none"> • Management Summer School des Management Zentrum St. Gallen • Seminar "Systemorientiertes Management" des Management Zentrum St. Gallen • Ausbildungseignungsprüfung der IHK (AdA) • REFA - Schein • VOB und Pauschalvertragsgestaltung • Projektmanagement • SCC-Zertifikat • Regelmäßige Vertriebsstrainings: B2B, Lösungsverkauf, E-Commerce, Digitalisierung • BMI - Business Model Innovation: Business Model Navigator Methode der Universität St. Gallen • 1 Tag Weiterbildung pro Monat über die letzten Jahre hinweg • Zertifizierter Beirat • Most Trusted Adviser WHU • Transformations-und Turnaroundmanager (IfUS, Heidelber)
--	---

SONSTIGES

	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungsmitglied des WIB-Investmentclubs (Studentischer Aktienclub). • Leiter des Siegerteams während des zwölfmonatigen Börsenspiels "Profis gegen Amateure" der Zeitschrift DM • Co-Autor des Buches „Chefsache Interim Management“ (Springer Gabler Verlag, 2018). Thema: „Agiler B2B-Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung. Wie Sie Interim Sales Management 4.0 im Mittelstand umsetzungsorientiert einsetzen“ • Leiter der Fachgruppe „Vertrieb & Marketing“ innerhalb der DDIM (Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e. V.)
--	---

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	verhandlungssicher
Französisch	Grundkenntnisse