DDIM. fachgruppe | Vertrieb, Marketing & Service

3 Fragen an...

Ralf H. Komor

Sales Captain:
Wachstum.
Wandel.
Vertriebserfolg.

www.ddim.de

1. Was ist Dein USP?

Ich mache Vertrieb messbar. Mit über 35 Jahren Erfahrung optimiere ich Prozesse und steigere messbar den Erfolg: +20 % höhere Preise, 300 % schnellere Abläufe, 500 % mehr Neukundenanfragen. Mein Ansatz verbindet modernste Technologien, wie KI, AR und VR, mit klarem Fokus auf Ergebnisse und Menschen – pragmatisch, nachhaltig, umsetzbar.

2. Warum bist Du Interim Manager?

Ich begleite Unternehmen in entscheidenden Momenten und schaffe nachhaltige Veränderungen mit hoher Qualität. Komplexe Herausforderungen reizen mich – mit 25 % mehr Umsatz oder 50 % kürzeren Angebotszyklen als Resultat. Mein Fokus: Klarheit, Zielerreichung und die Top Line.

3. Welches Zukunftsthema ist für Dich am wichtigsten?

Die Zukunft des Vertriebs liegt in der Verbindung von Technologie und Mensch. KI ermöglicht datenbasierte Entscheidungen, Automatisierung und agile Vertriebsteams. Doch echte Transformation entsteht durch Co-Creation: Lösungen, die technisch wie kulturell wirken. Mein Ziel: Vertrieb neu denken und langfristige Wettbewerbsvorteile sichern.

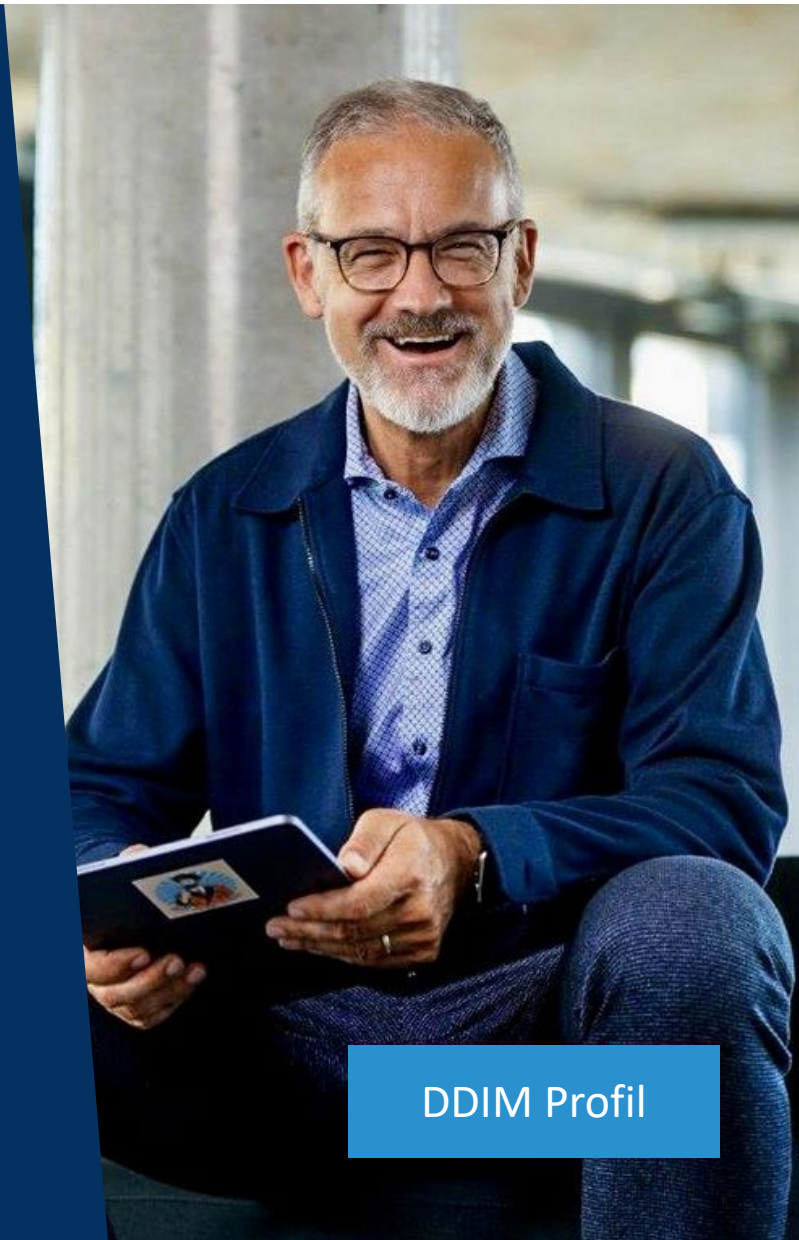
Zur Person…

DDIM. fachgruppe | Vertrieb, Marketing & Service

Ralf H. Komor

Ralf H. Komor, bekannt als der „Sales Captain“, transformiert B2B-Vertriebsorganisationen für nachhaltiges Wachstum. Mit praxisnaher Expertise, KI-gestützten Ansätzen und Innovationskraft erzielt er messbare Erfolge: +25 % Umsatz, 5x mehr Neukundenanfragen, höhere Preise. Sein Erfolgsrezept? Die Verbindung von Technologie und Mensch. Durch Co-Creation mit den Kunden seiner Kunden entwickelt er passgenaue, zukunftssichere Lösungen – effizient, wirkungsvoll und nachhaltig.

www.komor.de



DDIM Profil

DDIM. fachgruppe | Vertrieb, Marketing & Service

Wir sind das Rückgrat der Interim Manager für **Vertrieb, Marketing & Service** in der DDIM. Wir schätzen den **Dialog** und die gegenseitige **Weiterbildung**, insbesondere im Hinblick auf aktuelle Herausforderungen, wie den Einsatz von **KI**.

Durch den Austausch von **Best-Practice-Beispielen** und die Entwicklung innovativer **Strategien** schaffen wir für unsere Kunden mehr **Umsatz**, **Vertriebserfolge**, verbesserte **Kundenbindung** und zukunftsfähige **Geschäftsmodelle**.

Fachgruppe bei LinkedIn

Fachgruppe bei der DDIM

DDIM.

Dachgesellschaft Deutsches
Interim Management e.V.

Die DDIM ist die führende Branchenvertretung für professionelles **Interim Management** in Deutschland.

DDIM Webseite

In den **DDIM.fachgruppen** haben sich Mitglieder zusammengeschlossen, die in gleichen Branchen und Funktionen oder an vergleichbaren Aufgabenstellungen und Sonderthemen arbeiten.

DDIM Fachgruppen