**Ralf H. Komor – Curriculum Vitae**

Jahnstraße 13  
68526 Ladenburg  
  
Telefon: +49-173-148-6843

E-Mail: ralf@komor.de  
Web: www.komor.de  
Linkedin: https://www.linkedin.com/in/ralf-komor-sales-captain

**Ich bin Ralf H. Komor – Sales Captain für Wandel, Wachstum und Wirkung**

Ich bin Interim Manager, Vertriebsstratege und Vertriebstherapeut mit über 35 Jahren B2B-Erfahrung. Meine Stärke liegt darin, komplexe Veränderungsvorhaben in Vertrieb und Business Development nicht nur zu denken – sondern sie umzusetzen. Klar. Messbar. Wirksam.

Mein Ansatz: **„Resulting statt Consulting.“**  
Ich liefere keine Folien, sondern Fortschritt. Meine Auftraggeber engagieren mich, wenn etwas ins Stocken geraten ist: Der Vertrieb nicht liefert, die Führung schwächelt, das Wachstum stagniert – oder der Markt sich schneller verändert als das Unternehmen.

Ich bringe Erfahrung aus über 20 Branchen mit. Vom Hidden Champion im Maschinenbau bis zum internationalen SaaS-Scale-up oder MDAX-Konzern. Ich kenne die Realität in Vertriebsorganisationen – operativ, strategisch und menschlich. Genau deshalb entwickle ich Strukturen UND Menschen gleichzeitig. Ich bin Architekt und Handwerker in einer Person.

Ich denke analytisch, handle pragmatisch und kommuniziere direkt. Als Entwickler von Methoden wie **Vertriebsforensik** und **Vertriebshygiene** gehe ich dorthin, wo andere wegschauen: an die Bruchstellen der Organisation. Ich decke Muster auf, schaffe Klarheit, räume Hindernisse aus dem Weg – und baue Neues mit dem Bestehenden.

Meine Projekte sind ergebnisorientiert – von der Reduktion der Angebotskosten um 50 %, über den Aufbau leistungsfähiger Vertriebsteams, bis zur vollständigen Repositionierung und Internationalisierung eines Geschäftsmodells. Ich setze auf systematische Veränderung mit Substanz.

Ich arbeite auf Augenhöhe – mit Geschäftsführern, Beiräten, Investoren, Führungsteams. Ich bin zertifizierter Beirat, Most Trusted Advisor und Mitgründer der AQIM – Association for Quality in Interim Management.

**Was Sie von mir erwarten können**

* Strukturierte Analysen, klare Handlungsempfehlungen, pragmatische Umsetzung
* Führung auf Zeit – mit Wirkung über das Projekt hinaus
* Coaching von Führungskräften und Entwicklung schlagkräftiger Vertriebsteams
* Exzellenz im operativen Vertrieb kombiniert mit strategischem Denken
* Erfahrung, Mut zur Wahrheit, Verlässlichkeit

**Typische Einsatzfelder**

* Turnaround & Restrukturierung von Vertriebseinheiten
* Aufbau von Go-to-Market-Strategien für Innovationen, Startups & Plattformen
* Einführung von CRM, KPI-Logik und modernen Steuerungsstrukturen
* Mentoring von Vertriebsführungskräften, Aufbau von High-Performance-Teams
* Beirats- oder Projektrollen zur Absicherung strategischer Initiativen

# Kompetenzen

* Strategische Neuausrichtung von Vertriebseinheiten
* Führung von bis zu 850 Mitarbeitenden, Umsatzverantwortung bis 200 Mio. EUR
* Vertriebsforensik, Vertriebshygiene, Business Model Innovation
* Etablierung digitaler Vertriebsprozesse (u. a. KI, VR, BIM)
* Aufbau und Führung leistungsstarker Teams
* Key Account Management, Channel Management, Direktvertrieb

# Berufserfahrung

**Seit 2014 – Interim Manager (selbstständig)**

Mandate im Maschinen- und Anlagenbau, Kälte-/Klimatechnik, Hydraulik, Labortechnik, Schweiß-/Schneidtechnik

* Fokus auf profitable Bestands- und Potenzialkunden
* Reduktion Angebotskosten um 50 %, Umsatzsteigerung um 25 %
* Einführung neuer Digitalisierungsstrategien

**2011 – 2014 – Leiter Vertrieb / Geschäftsleitung / Prokurist – Dresdner Kühlanlagenbau GmbH**

* Einführung Key Account Management und Branchenfokus
* Personalentwicklung und Prozessoptimierung

**2009 – 2011 – Director Strategic Management (Interim) – SprinkTec AG (CH / RS)**

* Entwicklung Geschäftsstrategie und Aufbau Supply Chain
* Marktanalyse und Organisationsentwicklung

**2005 – 2008 – Regional Manager Central Europe – Victaulic**

* Vertriebsstrategie für DACH, BENELUX, F
* Aufbau neuer Niederlassungen und Logistikzentren
* Umsatz- und Ergebniswachstum in EMEA-Topregion

**2002 – 2004 – Stv. Geschäftsführer – Nohl Darmstadt GmbH & Co. KG**

* Akquisition von Großprojekten
* Einführung von Zielkundenstrategien

**1999 – 2002 – Leiter Hauptniederlassung / Vertriebsmanagement – RHEINELEKTRA / Imtech**

* Turnaround gefährdeter Großprojekte
* Optimierung von Kosten- und Standortstruktur

**1994 – 1999 – Leiter Vertrieb / Business Development – ABB Gebäudetechnik AG**

* Einführung durchgängiger Vertriebsprozesse
* Reorganisation und Fusion von Gesellschaften

**1988 – 1994 – Vertriebsleiter Nord / Vertriebsingenieur – Raychem GmbH**

* Markterschließung neue Bundesländer
* Produkt-Relaunch mit Umsatzplus von 160 %

# Ausbildung

* Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH), Hochschule Rosenheim – 1988
* Ausbildung Energieanlagenelektroniker, MBB / Siemens – 1981–1983

# Weiterbildungen & Zertifikate

* Transformations- und Turnaround Manager (IfUS)  
  Zertifizierter Beirat (Beirat BW)
* Most Trusted Adviser (WHU)
* BMI – Business Model Navigator (Uni St. Gallen)
* Management-Zertifikate, REFA, Projektmanagement, SCC, VOB
* Regelmäßige Fortbildungen (1 Tag / Monat)

# Fachliche Kenntnisse

* CRM: Salesforce, HubSpot, Pipedrive, Microsoft Dynamics
* ERP: SAP S/4HANA
* Tools: Trello, Asana, Notion, Miro, NotebookLM
* Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (C2)

# Publikationen & Engagement

* 12 x Springer Autor
* Sales Blogger (250 Fachartikel)
* LinekdIn Influencer B2B Sales
* Leiter der DDIM Fachgruppe Vertrieb & Marketing
* Mitgründer AQIM – Qualitätsinitiative Interim Management
* Gründungsmitglied WIB-Investmentclub
* Leiter Börsenspiel-Team („Profis gegen Amateure“)

# Kernkompetenzen als Interim Manager

* Branchenexperte: Umfassende Erfahrung in über 20 Industrien und Branchen
* Strategie und Umsetzung: Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Erzielung von Ergebnissen
* Vertriebskompetenz: Entwicklung und Umsetzung wertorientierter Vertriebsstrategien
* Datenbasierte Entscheidungsfindung: Umfassende Analyse zur Identifikation von Chancen
* Fokus auf Produkte und Kunden: Entwicklung von markt- und kundenorientierten Strategien
* Exzellente Führung: Aufbau, Führung und Motivation von Teams, um Spitzenleistungen zu erzielen
* Digitaler KI-Pionier: Digitalisierung und Einsatz von KI zur Modernisierung von Geschäftsprozessen
* C-Level Kommunikator: Erfolgreiche Verhandlungsführung auf höchster Ebene
* Coach und Entwickler: Teams und Einzelpersonen zum Erfolg coachen und entwickeln
* Innovator im Denken: Initiator und Umsetzer von Veränderungen in der Unternehmenskultur

# Projekterfahrung (kompakt)

**09/2024 – heute**

**Labforward / LabTwin – Berlin**  
**Branche:** Laborsoftware, SaaS, Life Sciences  
**Rolle:** Interim Sales Support / Commercial Excellence

* Post-Merger-Integration zweier Organisationen
* Aufbau gemeinsamer CRM-Struktur, Einführung einheitlicher KPIs
* Business Development für neue Märkte und Zielgruppen
* Unterstützung bei der Vertriebsstrategie, Coaching und Repräsentation auf Messen
* Ergebnis: Effizienzsteigerung im Vertrieb, neue Marktsegmente erschlossen
* 50.000 Nutzer weltweit

**12/2023 – 07/2024**

**Vesuvius / FOSECO – DACH & BENELUX**  
**Branche:** Gießereitechnik, Stahlindustrie  
**Rolle:** Interim Commercial Coach

* Analyse und Neuaufbau des Vertriebs
* Coaching & Training von ~35 Mitarbeitenden
* Einführung KPI-basierter Steuerung und KAM-Optimierung
* Ergebnis: +20 % Marktanteil in Deutschland trotz Marktrückgang
* Umsetzung von 49/52 geplanten Maßnahmen

**03/2023 – 11/2023**

**SUSS MicroOptics SA – Schweiz / global**  
**Branche:** Photonik / Mikrooptik  
**Rolle:** Vice President Sales

* Globale Vertriebsreorganisation (USA, EU, Asien)
* Salesforce CRM eingeführt, Forecast- & Budgetprozesse optimiert
* Pricing-Strategie, Value Propositions, Kundenzufriedenheitsmanagement
* Ergebnis: Erfolgreicher Unternehmensverkauf zum 2,5-fachen Umsatzwert

**09/2022 – 01/2023**

**Transline Group – Deutschland / EU**  
**Branche:** Übersetzungsdienste / Sprachdienstleistungen  
**Rolle:** CSO & CMO

* Neuorganisation Vertriebsstruktur DACH & International
* KPI-basierte Steuerung, CRM-Regeln definiert
* TeleSales Conversionrate verdreifacht
* Preisstruktur überarbeitet, Verticals im KAM optimiert

**01/2022 – 06/2022**

**ADAMOS GmbH – Darmstadt**  
**Branche:** Industrieplattform, Maschinenbau, SaaS  
**Rolle:** Leiter App Onboarding & Success Management

* App-Angebot im Store verzehnfacht
* Onboarding-Zeit von 6 Wochen auf 15 Tage reduziert
* Conversionrate von 10 % auf 50 % gesteigert
* Etablierung marktgetriebener Business Cases & CRM-Strukturen

**03/2021 – 12/2021**

**ENNAGY (ZÜBLIN / STRABAG) – Start-up**  
**Branche:** E-Mobilität  
**Rolle:** Sales Director Ladeinfrastruktur

* Aufbau eines Greenfield-Vertriebs ab Stunde 0
* Markenstrategie, Claims, Zielkunden, Plattform-Logik entwickelt
* Vertriebsteam zusammengestellt und aufgebaut

**11/2020 – 03/2021**

**Startups Stuttgart & München**  
**Branche:** Software / Temperaturüberwachung  
**Rolle:** Vertriebscoach & Strategieberater

* Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
* CRM-Setups, Website Relaunch, Digital Sales Tools
* Trainingsbedarf ermittelt, Automation aufgebaut

**12/2017 – 11/2020**

**WALDNER Laboreinrichtungen – Deutschland**  
**Branche:** Labortechnik, Hidden Champion  
**Rolle:** Director Business Development

* Einführung BIM, VR, Generative Design
* Entwicklung neuer Geschäftsmodelle & Kundenformate
* Customer Co-Creation Workshops
* Umsatz: 200 Mio. EUR | Mitarbeiter: 1.300

**04/2017 – 11/2017**

**Jäckle Schweiß- & Schneidtechnik**  
**Branche:** Maschinenbau  
**Rolle:** CSO

* Reorganisation Vertrieb & Händlerstruktur
* Coaching der Außendienst- und Anwendungsteams
* Neue Vertriebsregeln, Spielregeln und Strukturen etabliert

**11/2016 – 04/2017**

**Dürr thermea GmbH (MDAX-Tochter)**  
**Branche:** Anlagentechnik  
**Rolle:** Geschäftsführer Vertrieb & Marketing

* Einführung Key Account Management
* Projektselektion & Leadgenerierung digitalisiert
* Angebotskalkulation vereinfacht

**09/2016 – 10/2016**

**Hauhinco Maschinenfabrik**  
**Branche:** Maschinenbau  
**Rolle:** Leiter Business Unit Industrie

* Aufbau neuer Geschäftseinheit
* Zielkunden & Anwendungsszenarien definiert
* Arbeitspakete & Marketingmaßnahmen initiiert

**12/2014 – 08/2016**

**Dietzel Hydraulik GmbH**  
**Branche:** Hydraulik  
**Rolle:** Gesamtvertriebsleiter

* Aufteilung Vertrieb in Direkt- & Handelskanäle
* Branchenmanagement eingeführt, Coaching & Teamaufbau
* Rekordumsatz im Jahr 2015 erzielt