



Resulting statt Consulting®

Kurzprofil und Projektbeschreibungen

Ralf H. KOMOR

INTERIM SALES MANAGER
SALES CAPTAIN. INTERIM.®

Ausbildung , Studium & Zertifikate

- ❖ Energieanlagenelektroniker
- ❖ Diplom Wirtschaftsingenieur
- ❖ Zertifizierter Beirat
- ❖ Most Trusted Adviser Family Business WHU
- ❖ Transformation and Turnaround Manager (IFuS)

Management- & Projekterfahrung

- ❖ Produktgeschäft, Systemgeschäft, Service, Anlagenbau
- ❖ Konzern, Mittelstand, Familienunternehmen, Startups
- ❖ 35 Jahre profitabler internationaler B2B-Vertrieb
- ❖ Projektmanagement von Projekten bis zu 25 Mio. EUR
- ❖ C-Level-Verantwortung für bis zu 850 Mitarbeitern
- ❖ Profit & Loss - Verantwortung für 120 Mio. EUR Umsatz
- ❖ Selbstständig seit 2008 (m.U.)
- ❖ Interim Manager seit 2014
- ❖ 15 erfolgreiche Startup Mentorings und individuelle Coachings
- ❖ 14 erfolgreiche Mandate

Branchenerfahrung

- ❖ Gebäudetechnik
- ❖ Brandschutz
- ❖ Kälte- und Klimatechnik
- ❖ Maschinenbau
- ❖ Eisengießerei
- ❖ Hydraulik
- ❖ Laboreinrichtungen
- ❖ E-Mobilität: Ladeinfrastruktur
- ❖ Dienstleistungen
- ❖ Software Plattformen / SaaS
- ❖ Photonics
- ❖ Service

Auszeichnungen & Veröffentlichungen

- ❖ Interim Management Excellence Award im Bereich Digitalisierung
- ❖ Zwölfjähriger Springer Autor
- ❖ Erfolgreicher Sales Blogger
- ❖ LinkedIn Sales Influencer mit 30k+ Follower



- **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

Mein Führungssystem - Meine Werte

- Offenheit
- klare Ansagen
- mutig sein und Mut machen
- Sauber analysieren
- nachvollziehbare Entscheidungen
- unverschämt hohe Ziele definieren
- visualisieren
- handeln, nicht aufgeben
- Selbstmotivation
- Ehrlichkeit: ALLES, was gesagt wird muss zu dem Zeitpunkt richtig sein
- erst Gespür für das Machbare entwickeln, dann verändern



Testimonials

Katharina Wolff, Senior Key Account Manager Dataforce

„Einfallsreichtum, Mut und klare Visionen – Zusammenarbeit, die inspiriert und messbar voranbringt.“

Karsten Klütz, Geschäftsführer Wichmann & Ullrich

„Erkennt blitzschnell marktrelevante Themen, strukturiert sie neu und erschließt erfolgreich neue Kunden und Märkte – ein industrieerfahrener Vertriebsexperte mit Wirkung.“

Sascha Hackstein, Geschäftsführer Berndtson Interim Experts for Transformation GmbH

„Bringt Ordnung, entwickelt rasch neue Strategien und setzt sie zielgerichtet um – von Restrukturierung bis Key-Account-Entwicklung. Für mich und den Kunden der perfekte Kandidat, dessen Erfolg sogar im Harvard Business Manager dokumentiert wurde.“

Jochen Knecht, Geschäftsführender Gesellschafter kreatiVRaum GmbH

„B2B-Salesprofi mit Weitsicht, technischer Kompetenz und der Fähigkeit, komplexe Themen schnell zu optimieren – gewinnt Menschen für Ideen, erschließt neue Märkte und bringt selbst Weltkonzerne als Kunden.“

Jan Hübner, damaliger Senior Manager Sales & Project Management, Dürr thermea GmbH

„Coacht Teams individuell, fokussiert auf wirksame Maßnahmen und etabliert Vertriebscontrolling sowie Marktsegmentierung – steigert Leadgenerierung und Projektanfragen spürbar.“

Eva Jost, persönlich haftende Gesellschafterin Hans Weitzel GmbH & Co. KG

„Gibt klare, umsetzbare Impulse zur Optimierung von Marktstellung, Vertriebswegen und Export – erweitert Perspektiven und bringt mittelständische Unternehmen voran.“

Uwe Haßler, damaliger Geschäftsführer Dietzel Hydraulik

„Strategie und Macher, der schnell wirksame Lösungen entwickelt, Innovationen fördert und nachhaltigen Erfolg sichert.“

Tobias Leicher, Sales Director, Schweiß- u. Schneidtechnik Gesellschaft

„Bindet das Team aktiv ein, strahlt Ruhe aus und wird schnell zum geschätzten Kundenpartner – liefert praxisnahe Lerninhalte und begleitet Veränderungsprozesse systematisch.“

Joerg Hoffman, ehemaliger Geschäftsführer Dietzel Hydraulik

„Lebt Vertrieb nach innen und außen, führt Teams als Vorbild, integriert Abteilungen für gemeinsame Ziele – unter seiner Führung wurden Rekordumsätze erzielt.“

Testimonials

Alexander Jakschik, CEO Jakschik ULT Gruppe / Vizepräsident VDMA OST

„Mit großem Erfahrungsschatz und strategischem Blick die Vertriebsorganisation zukunftsfähig ausgerichtet – absolut empfehlenswert.“

Asim Rexhepi, Vice President Sales & Business Development

„Strategische Neuausrichtung, klare Zielvorgaben und messbare Effizienzsteigerung – inspirierend und richtungsweisend für das Team.“

Jil Hauptert, Innovative Beratung & Shopfloor-Design

„Ausgeprägte Vertriebskompetenz, Professionalität und Leidenschaft – praxisnahe Lösungen mit sofort spürbarer Wirkung.“

Livia Rainsberger, Expertin für Digitale Transformation im Vertrieb

„Tiefgreifende Vertriebsexpertise, strategisches Denken und Ergebnisorientierung – eine echte Bereicherung für jedes Interim-Management-Projekt.“

Bernd Fischer, CEO F&P Executive Solutions AG

„Fachliche und methodische Exzellenz, kombiniert mit Umsetzungs- und Führungskompetenz – ein Interim-Manager, der nachhaltigen Vertriebs Erfolg sichert.“

Natalie Vivaldi, Unternehmensberaterin

„Bester Sparringspartner im Vertrieb – öffnet neue Perspektiven und setzt Impulse mit nachhaltiger Wirkung.“

Asif Moghal, Digital Transformation Leader

„Nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufgebaut und zahlreiche Projekte erfolgreich umgesetzt – stets fokussiert und einen Schritt voraus.“

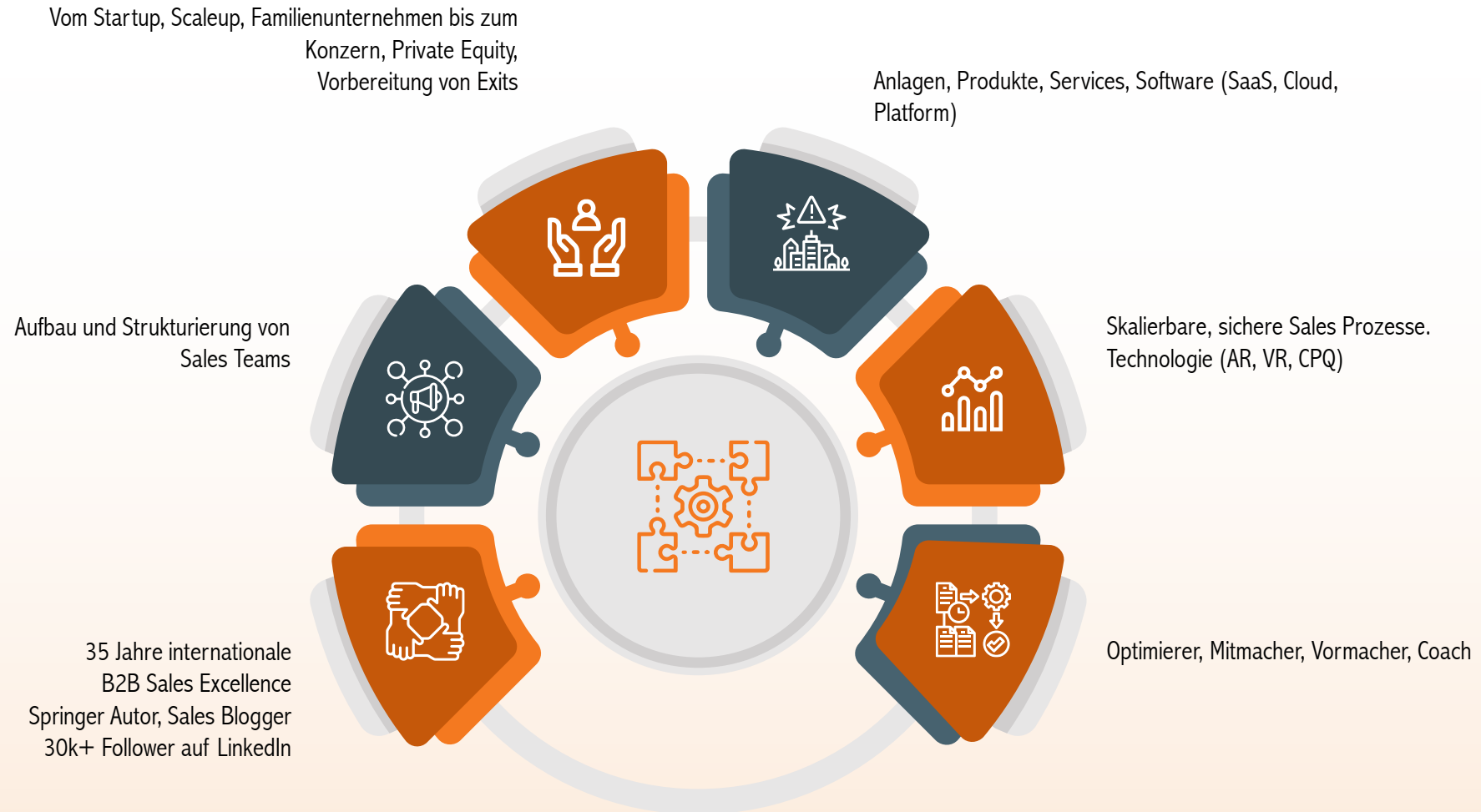
Cafer Tosun, Executive | COO | Venture Partner | Advisory Board Member | SAP SE

„T-shaped Leader mit strategischem Weitblick, der komplexe Themen souverän durchdringt, Prioritäten klar setzt und mit Innovationsfreude schnell zu präzisen Entscheidungen kommt.“

Björn Knothe, CEO division one GmbH

„Mit exzellentem Auftritt, Hands-on-Mentalität und klarer Kommunikation überzeugt er Kunden, Mitarbeiter und Management – gewinnt Menschen für neue Ideen und setzt sie erfolgreich um.“

Key Take-Aways



Mein Track Record – Ihr Erfolg



Kurzbeschreibung des letzten Interim Mandates

- 11/25 bis 03/26 **Head of Sales KTI Group**, Balzheim, Deutschland. Branche: Industrielle Kälte- und Wärmetechnik, internationaler Anlagenbau. KTI-Plersch ist ein internationaler Hidden Champion für kundenspezifische, schlüsselfertige Kälte- und Wärmesysteme mit rund 50 Mio. EUR Umsatz und über 90 % Exportquote. Das Unternehmen realisiert komplexe internationale Anlagenprojekte unter anderem für Betonkühlung und -erwärmung, Fisch und Seafood, Mine Cooling, Schneeerzeugung, Pigmentproduktion sowie Food & Beverage.
- Die Vertriebsorganisation umfasste Mitarbeitende in Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Spanien, Südafrika, Dubai und Qatar sowie zahlreiche Handelsvertreter und Vertriebspartner weltweit.
- Zur Gruppe gehörten Tochtergesellschaften in Ägypten, Brasilien, Dubai, Indien, Marokko, Qatar, Saudi-Arabien und Tunesien.

Projekthalte

- » Übernahme globaler Verantwortung für die vertriebliche Begleitung aller Tochtergesellschaften, Geschäftsbereiche und Regionen
- » Einführung und konsequente Pflege eines belastbaren Sales Funnels einschließlich neuer Wahrscheinlichkeitsklassen für Angebotserfolge
- » Vorbereitung vertriebsrelevanter Unterlagen im Rahmen eines M&A-Prozesses sowie Abstimmung mit Auditoren zur Vorbereitung des Unternehmensverkaufs
- » Identifikation unnötiger Prozessabläufe und Verbesserung der Effizienz vertrieblicher Prozesse
- » Bereinigung bestehender Handelsvertreterverträge sowie Integration neuer Handelsvertreter in die Vertriebsorganisation
- » Umfangreiche Markt- und Go-to-Market-Analysen für alle fünf Geschäftsbereiche, für einzelne Regionen sowie für globale Markteintritte
- » Unterstützung bei der Schließung von Niederlassungen und laufende Geschäftslagebesprechungen mit den Auslandsgesellschaften
- » Etablierung regelmäßiger Abstimmungen zwischen Vertrieb und Engineering sowie Neustrukturierung der Marktzugangsstrategien in zwei Geschäftsbereichen
- » Identifikation und Ausarbeitung von neun zentralen Argumentationslinien für einen neuen Value-Selling-Ansatz
- » Aktive Begleitung laufender Kundenprojekte sowie projektbezogene Steuerung bei Großkunden
- » Neuorganisation der wöchentlichen Vertriebsmeetings zur stärkeren Ausrichtung auf Transparenz, Priorisierung und Verbindlichkeit
- » Individuelles Coaching der Vertriebsmannschaft zur gezielten Weiterentwicklung von Wirkung, Struktur und Abschlussorientierung
- » Anpassung der Vertriebsstrategie an die Anforderungen unterschiedlicher Produktbereiche und globaler Regionen

Besonderheit

- » Enge Verzahnung von Sales Excellence, organisatorischer Neuordnung, vertrieblicher Professionalisierung und transaktionsbezogener Vorbereitung in einem internationalen Umfeld.
- » Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs durch strukturierte Aufbereitung zuvor unzureichend geordneter Informationen, um eine belastbare und auditfähige Grundlage für den M&A-Prozess und die Arbeit der begleitenden Berater zu schaffen.

Kurzbeschreibung der Mandate

07/25 bis 10/25 **IBN - Independent Business Review EPnP Group: Sales Excellence**, Deutschland, Branche: Elektronik, Mechanik, Medizintechnik, Systemlösungen. Die EPnP Group gehört zum Portfolio von EOS Partners, einem auf Mehrheitsbeteiligungen an mittelständischen Wachstumsunternehmen fokussierten Private-Equity-Investor. EPnP fokussiert sich auf Elektronik-, Mechanik- und integrierte Systemlösungen. Das Leistungsspektrum reicht von Entwicklung und Prototyping bis zur Fertigung, mit besonderer Ausrichtung auf anspruchsvolle Industrie- und Medizintechnik-Anwendungen.
Ich war Teil eines 6-köpfigen Beraterteams von Struktur Management Partner (SMP) im Rahmen eines Independent Business Review. Mein Fokus lag auf Sales Excellence, also auf der Analyse, Neuausrichtung und Professionalisierung von Vertriebsorganisation, Steuerung und Marktbearbeitung innerhalb der Gruppe.

Projekthinhalte

- » Potenzial-, Stärken- und Leistungsanalyse des Vertriebsteams innerhalb der Gruppe
- » Neustrukturierung der Vertriebsmannschaft in Richtung Key Account Management
- » Entwicklung der Zielorganisation „Vertrieb 2026“
- » Definition von Rollen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten und KPIs
- » Verbesserung von Prozessqualität, Vertriebssteuerung und operativer Führungslogik
- » Finetuning operativer Kennzahlen und Entwicklung eines digitalisierten Vertriebsprozesses mit klaren Metriken und Entscheidungskriterien
- » Einführung neuer Governance- und Eskalationsregeln im Vertrieb
- » Vorbereitung komplexer Verhandlungsstrategien bei Key Accounts
- » Entwicklung von Strukturen für mehr Cross-Selling und Intercompany-Umsätze
- » Optimierung des Bestandskundenmanagements und Neugestaltung des Neukundenmanagements
- » Vorschlag für neues Vergütungs- und Bonussystem sowie neue Coaching-Inhalte
- » Unterstützung bei der Identifikation von Neukunden in neuen Geschäftsfeldern
- » Einführung KI-gestützter Leadgenerierung
- » Erstellung eines priorisierten Umsetzungsfahrplans bis Januar 2027

Besonderheit

- » Independent Business Review mit hoher strategischer und operativer Relevanz im Private-Equity-Umfeld. Der IBR diente als belastbare Grundlage für eine neue PE-Finanzierungsrunde.

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

09/24 bis 06/25 **Vertrieb Labforward-LabTwin**, Berlin. Branche: Laborsoftware, SaaS, Vernetzung Laborgeräte, Life Sciences-Workflows
Softwarebranche, Labforward GmbH ist ein führender Anbieter digitaler Laborlösungen, der durch den Zusammenschluss mit LabTwin – dem Pionier für sprachgesteuerte, KI-unterstützte Laborassistenten – ein erweitertes Portfolio für die digitale Transformation und Workflow-Optimierung im Laborumfeld bietet. Mit Produkten wie dem elektronischen Laborjournal LABFOLDER, dem Inventartool LABREGISTER, dem Ausführungssystem LABOPERATOR sowie der Sprachlösung von LabTwin unterstützt Labforward über 50.000 Wissenschaftler weltweit bei der effizienten, vernetzten Laborarbeit.

Projekthalte

- » Verkaufsunterstützung und Marktvertretung: Unterstützung beim Verkauf der Produkte, Systeme, Lösungen und Dienstleistungen. Vertretung des Unternehmens am Markt.
- » Zusammenführung und Integration der Vertriebs- und Markteinheiten beider Unternehmen nach dem Merger
- » Verkaufsunterstützung: aktive Vertriebsarbeit, Marktvertretung und Repräsentation auf Messen und Kongressen
- » Analyse, Coaching und individuelles Mentoring der zugeordneten Teams
- » Entwicklung des Vertriebsteams zur Erreichung von Sales Excellence und höherer Effizienz
- » Definition und Einführung relevanter Sales-KPIs
- » Aufbau einer neuen, gemeinsamen CRM-Struktur
- » Optimierung der Vertriebs- und Verhandlungstaktiken
- » Professionalisierung des Key Account Managements
- » Durchführung interner und externer Schulungen, Tagungen und Workshops
- » Optimierung der Projektstrategie und -taktik
- » Wahrnehmung von Kundenterminen und Interessenvertretung in Verhandlungen
- » Business Development und Erschließung neuer Märkte und Zielgruppen
- » Unterstützung bei der Optimierung von Marketingaktivitäten (on- und offline)
- » Mitwirkung an Personalentscheidungen im Vertrieb (Analyse, Auswahl, Neueinstellungen) Unterstützung bei Social-Media-Aktivitäten

Besonderheit

- » Post-Merger-Projekt mit hohem Integrations- und Transformationsanteil, SaaS-Fokus, internationale Ausrichtung auf Life-Science-Zielgruppen.

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

12/23 bis 07/24 **Interim Commercial & Coaching Services Foundry**, Headquarters: Vesuvius plc, London. Deutscher Standort: Vesuvius GmbH, 46325 Borken. Branche: Stahl- und Eisengießereibranche, globaler Marktführer, Umsatz: GBP 2000 Mio., Mitarbeiter: ca. 11.000. Gebiet: Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Umsatz: etwa 100 Mio. EUR. FOSECO, ein Unternehmen der Vesuvius plc, ist ein weltweit führender Anbieter von Verbrauchsmaterialien und Lösungen für die Gießereiindustrie. Das Unternehmen bietet Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Schlichten, Speisertechnik, Filtration, Feuerfestmaterialien und metallurgische Gießereitechnik weltweit an.

Projekthalte

- » Verkaufsunterstützung und Marktvertretung: Unterstützung beim Verkauf der Produkte, Systeme, Lösungen und Dienstleistungen. Vertretung des Unternehmens am Markt.
- » Analyse und Coaching: Analyse, Coaching und Training des zugeordneten Sales-Teams, um deren Leistung zu steigern.
- » Effizienzsteigerung: Aufbau neuer Strukturen und Zuordnungen, um die Effizienz im Vertrieb zu erhöhen.
- » Sales Excellence: Entwickeln und Führen des Vertriebsteams mit dem Ziel der Sales Excellence. Definition relevanter Sales-KPI.
- » Verhandlung und Taktiken: Verbesserung der Verhandlungs- und Vertriebstaktiken, um bessere Ergebnisse zu erzielen.
- » Key-Account Management: Optimierung des Key-Account Managements, um wichtige Kundenbeziehungen zu stärken.
- » Schulungen und Tagungen: Durchführung von internen und externen Tagungen und Schulungen, um das Wissen und die Fähigkeiten der Mitarbeiter zu erweitern.
- » Messen: Teilnahme an Messen, um das Unternehmen und seine Produkte zu präsentieren.
- » Projektstrategie: Optimierung der Projektstrategie und -taktik, um die Projektziele effizient zu erreichen.
- » Kundentermine und Verhandlungen: Wahrnehmen von Kundenterminen und Interessensvertretung in Verhandlungen, um die Kundenbedürfnisse besser zu erfüllen.

Aufgaben und erzielte Ergebnisse

- » Trotz des starken und intensiven Wettbewerbsdrucks und eines rückläufigen Marktes der FOSECO-Kunden (Insolvenzen, Verlagerung von Aufträgen in die Türkei und nach China) ist es durch gezielte Maßnahmen gelungen, den Marktanteil in den relevanten Kundensegmenten deutlich zu steigern.
- » Im wichtigsten und größten Markt Deutschland konnte der Marktanteil um ca. 20% gesteigert werden..
- » Von 52 geplanten Maßnahmen wurden bis auf 3 alle umgesetzt (diese waren nicht mehr relevant).
- » Aufgabengebiete: Vertrieb, Technische Abteilung, Customer Service, Insgesamt etwa 35 Personen.

Dieses Projekt zeigt klar die Effektivität gezielter Vertriebs- und Coaching-Maßnahmen in einem herausfordernden Marktumfeld (reiner Verdrängungswettbewerb). Die signifikanten Verbesserungen in Marktanteilen und die erfolgreiche Umsetzung nahezu aller geplanten Maßnahmen unterstreichen das.

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

- 03/23 bis 11/23 **Vice President Sales**, SUSS MicroOptics SA, CH 2068 Hauterive, Schweiz. Das Unternehmen ist auf die Herstellung von Mikrooptiken wie Mikro-Linsenarrays und optischen Elementen spezialisiert, die in modernen Reinräumen für Kunden auf der ganzen Welt gefertigt werden. Das Unternehmen liefert qualitativ hochwertige Produkte für ein breites Spektrum optischer Anwendungen und ist weltweit für sein Know-how in den Bereichen Optikdesign und Mikrofertigung bekannt.
- » Globale Vertriebsanalyse und Reorganisation: Strategische Neuausrichtung des Vertriebs unter Einbeziehung der Teams in den USA, Europa, Israel, Korea, China und Japan
 - » Vorbereitung von Carve-Out und Verkauf.
 - » Business Development: Erstellung von Customer Journey Maps, Marktpotenzialanalysen und Entwicklung von Buyer Personas für die Branchen Automotive, Medical/Life Sciences und Datacom/Telecom.
 - » Vertriebsstrategien: Implementierung und Schulung von Salesforce CRM mit regelmäßigen Hygienemaßnahmen; Neugestaltung von Forecast- und Budgetierungsprozessen; Definition von Vision, Mission und Verantwortlichkeiten.
 - » Vertriebsorganisation: Regelmäßige Projektmeetings, Best-Practice Terminen, Obeyas mit Customer Service und quartalsweisen Global Sales Meetings.
 - » Kundenmanagement: Implementierung von Kundenzufriedenheitsbefragungen, Definition von Mindestbestellwerten und Aufbau eines Key Account Managements.
 - » Prozessoptimierung: Effizienzsteigerung in der Angebotserstellung, Professionalisierung der LinkedIn-Nutzung und Entwicklung zielgruppenspezifischer Value Propositions.
 - » Pricing: Entwicklung von Preismodellen und Verhandlungstools, Einführung eines Vertriebscontrollings zur Preisoptimierung.
 - » Organisationsentwicklung: Analyse des Vertriebspotenzials, Definition von Arbeitspaketen für neue Mitarbeiter und Erstellung eines Notfallplans.
 - » Produktmanagement: Definition von Produktmanagement-Rollen, Sensibilisierung für Cybersecurity und IT-Sicherheitsplattformen.
 - » Marketing: Reduzierung der Google Ads Kosten, Optimierung der LinkedIn Profile und Ausbau der Social Media Präsenz.
 - » Verkaufsförderung und Training: Ermittlung des individuellen Trainingsbedarfs, Durchführung von Verkaufstrainings, Förderung eines kundenzentrierten Unternehmensansatzes.
 - » Am Ende steht der erfolgreiche Verkauf des Unternehmens zu einem Preis, der dem 2,5-fachen des Umsatzes entspricht.

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

- 09/22 bis 01/23 **CSO & CMO Transline Group**, Transline Deutschland GmbH, Reutlingen. Mit mehr als 150 Mitarbeitern in Europa und rund 5.000 Fachübersetzern weltweit ist Transline einer der größten deutschen Übersetzungsdienstleister mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich und Italien.
- » Analyse und Neuorganisation des deutschen und internationalen Vertriebs
 - » Ableitung von konkreten Maßnahmen zur Umsetzung strategischer Ziele gemeinsam mit der Geschäftsführung (organisches Wachstum)
 - » Umsetzung von skalierbaren Vertriebsprozessen für zukünftig zu integrierende Gesellschaften (anorganisches Wachstum)
 - » Aufsetzen von KPI-basierten Steuerungsmethoden
 - » Optimieren der Verticals im Key Account Management
 - » Training und Führung des TeleSales mit dem Ziel Verdreifachung der Conversionrate von
 - » Schulung und Begleiten von Digital und Social Selling Aktivitäten
 - » Coach und Führungskraft für die Teammitglieder
 - » Begleitung von Verhandlungen
 - » Umsetzen der ersten Preiserhöhung seit mehreren Jahren
 - » Definition der CRM Inhalte und Regeln
 - » Unterstützung des Business Developments
 - » Enge Zusammenarbeit mit dem Projektmanagement
 - » Entwickeln eines Life-Cycle-Ansatzes, um für die Key Accounts Mehrwert zu schaffen

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

- 01/22 bis 06/22 **Leiter App Acquisition / App Onboarding / Success Management**, ADAMOS GMBH, Darmstadt. ADAMOS ist ein Netzwerk von 30+ Maschinen- und Anlagenbauern, darunter DMG Mori, DÜRR, Zeiss, Engel und Karl Mayer. ADAMOS verbindet Maschinenbauer, SaaS-Lösungsanbieter und Maschinenbetreiber und bietet eine zentrale Plattform, über die Cloudlösungen schnell und einfach erworben und der Maschinenpark digital verwaltet werden kann.
- » Ableitung von konkreten Maßnahmen zur Umsetzung strategischer Ziele gemeinsam mit der Geschäftsführung
 - » Umsetzung von skalierbaren Prozesse für Lösungsangebote
 - » Aufsetzen von KPI-basierten Steuerungsmethoden
 - » Verzehnfachung der Lösungsangebote im ADAMOS STORE
 - » Verkürzen der Verkaufszyklen von 3 Monate auf 21 Tage
 - » Verkürzen des Onboarding Prozesses von 6 Wochen auf 15 Tage
 - » Steigerung der Conversionrate von 10% auf nahe 50%
 - » Austausch mit dem Produkt Management zur Rückkopplung der Markterfahrungen
 - » Etablieren und Umsetzung eines marktgetriebenen Requirement-Prozesses (klare Business Cases pro Anforderung)
 - » Coach und Führungskraft für die Teammitglieder
 - » Reflektieren der Teamstruktur & Verantwortlichkeiten
 - » Definition der CRM Inhalte und Regeln
 - » Kontinuierliche Verbesserung der Angebotsstruktur
 - » Direkter Ansprechpartner für strategische Anbieter oder Kunden
 - » Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing Team
 - » Inhaltliche Beiträge (Whitepaper, Vortragsinhalte für Keynotes, ...)



Für dieses Mandat habe ich den
Interim Management Excellence
Award der DDIM im Bereich
DIGITALISIERUNG gewonnen.

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

03/21 bis 12/21 **Sales Director Ladeinfrastruktur E-Mobilität**, ENNAGY, einem Corporate Startup von ZÜBLIN / STRABAG. Start: Null, aktuell 30 Mitarbeiter.

- » Mitwirkung ab der Stunde Null
- » Planung eines Startups auf dem weißen Blatt
- » Definition von: Name, Marke, Markendesign, Mission Statement, Positionierung, Werte und Claim
- » Schaffung von Klarheit in Aufbau- und Zielorganisation
- » Beschreibung des Zukunftsbildes
- » Erarbeiten des Elevator Pitches
- » Aufstellen des Maßnahmenplanes für die ersten zwölf Monate
- » Beschreibung der Vertriebsprozesse, Kundensegmente und TOP-Kunden
- » Plattformstrategien und Prosumer-Ansätze
- » Onboarden und Führen des Salesteams

11/20 bis 03/21 **Coaching und Vertriebsberatung bei zwei Startups mit Sitz in Stuttgart und München**

- » Coaching eines Mitglieds der Geschäftsführung eines Softwareunternehmens
- » Identifikation und strategischer Aufbau neuer Kundensegmente eines Familienunternehmens mit neuer Ausgründung im Bereich Temperaturüberwachung
- » Beschreibung und Schärfung eines neuen Geschäftsmodells
- » Taktische Herangehensweise bei der Projektidentifikation und Ansprache der Key Accounts
- » Relaunch der Webseite
- » Definition Trainingsbedarf der Vertriebsmannschaft
- » Marketing Automation
- » Struktur und Aufbau eines CRM Systems
- » Beschreibung der Cross- und Upsellingprozesse innerhalb der Firmengruppe
- » Auswahl geeigneter digital Sales Tools

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

- 12/17 bis 11/20 **Director Business Development**, WALDNER Laboreinrichtungen GmbH & Co. KG. Weltmarktführer und Hidden Champion im Bereich Laborausstattung. 1.300 Mitarbeiter, 200 Mio. € Umsatz.
- » Entwicklung und Einführung der neuen Methode Building Information Management (BIM)
 - » Auswahl der BIM-Partner
 - » Aufbau und Abstimmung der BIM-Bibliothek
 - » Betreuung einer Bachelorarbeit zum Thema neue digitale Geschäftsmodelle
 - » Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen
 - » Analyse von Märkten und Entwicklung von bestehenden und neuen Kunden
 - » Intensivierung der Beziehungen zu den Kunden
 - » Weiterentwicklung des Global Account Managements
 - » Schmieden neuer strategischer Partnerschaften
 - » Beobachten und identifizieren neuer Märkte für relevante Geschäftsfelder
 - » Entwicklung, Umsetzung und Durchführung von Customer-Co-Creation Workshops
 - » Ideenfindung für neue Produkte und deren Platzierung auf dem Markt
 - » Setzen von Impulsen für das Produktmanagement
 - » Teilnahme an Konferenzen und branchenspezifischen Veranstaltungen und Messen
 - » Implementierung einer VR-, KI- und Generative Design - Strategie
- 04/17 bis 11/17 **Leiter Vertrieb, CSO**, Jäckle Schweiß- u. Schneidtechnik GmbH. Hauptziel: Nach jahrelanger Stagnation den Vertrieb neu ausrichten und wieder in Schwung bringen
- » Familienunternehmung
 - » Steuerung des Vertriebs im In- und Ausland, Absatzmodell: qualifiziertes Händlernetz
 - » Fachliche und persönliche Analyse der Vertriebsmitarbeiter und Anwendungstechniker, sowie des Innendienstes
 - » Neustrukturierung des Teams, Neuordnung der Zuständigkeiten, Spielregeln und Stellenbeschreibungen
 - » Ausweitung des internationalen Händlernetzes in Osteuropa und Afrika
 - » Individuelles Coaching der Vertriebsmitarbeiter und der Geschäftsführer

Kurzbeschreibung der Interim Mandate

- 11/16 bis 04/17 **Geschäftsführer Vertrieb und Marketing**, Dürr thermea GmbH. Hauptaufgabe: Steigerung der qualifizierten Angebotsbearbeitung und der Abschlüsse im Anlagengeschäft
- » Tochtergesellschaft eines MDAX-Konzerns
 - » Einführung Key Account Management
 - » Neue Webseite zur weltweiten Leadgenerierung
 - » Strikte Projektselektion zur Steigerung der Erfolgchancen
 - » Vereinfachte Angebotskalkulation unterstützt durch exakte Nutzenargumente
- 09/16 bis 10/16 **Leiter Business Unit Industrie**, Hauhinco Maschinenfabrik G. Hausherr, Jochums GmbH & Co. KG. Hauptaufgabe war der Aufbau einer neuen Business Unit zur Diversifizierung der Angebotsportfolios der Gesellschaft
- » Familienunternehmung
 - » Strukturierung der Business Unit
 - » Definition der idealen Kundenanwendungen
 - » Aufsetzen der begleitenden Marketingmaßnahmen
 - » Herausarbeiten der nötigen Arbeitspakete für die kommenden eineinhalb Jahre
- 12/14 bis 08/16 **Leiter Gesamtvertrieb**, Dietzel Hydraulik GmbH. Hauptaufgabe war die Entwicklung und Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie, die das Geschäft in Direktkunden und den Vertriebskanal Handel aufteilt
- » Familienunternehmung
 - » Neue Vertriebsstrategie in kürzester Zeit aufgestellt und dann kontinuierlich über 18 Monate umgesetzt
 - » Team Building, Personalum- und Neubesetzungen
 - » Einführung Branchenmanagement und Key Account Management
 - » Individuelles und Teamorientiertes Coaching
 - » Rekordumsatz im Geschäftsjahr 2015
 - » Prozessorientierte Ausrichtung des Technischen Vertriebes (Innendienst, Angebotsbearbeitung)
 - » Zielkundenspezifische Ausrichtung des Außendienstes

Get the right people on the bus
Get the right people into the right seats
Get the wrong people off the bus





Ded Interim Manager Ralf KOMOR

Zuhörer

Professionell

Zielorientiert

effektiv

Dienstleister

Schnell

agil

Kundenorientiert

Umsetzungsstark

Pragmatisch

Kostenbewusst

Herzblut

Kreativ

Organisationsstark

Hohe Qualität

Arbeitet mit den Menschen vor Ort

Flexibel

Großer Erfahrungsschatz

Leidenschaftlich

Hands On

Impulsgeber

integer

Übernimmt

Verantwortung

Coach

Skalierbar

Macher

Ralf H. KOMOR

Diplom-Wirtschaftsingenieur

Interim Manager DDIM

Winner Interim Management Excellence Award

SALES CAPTAIN. INTERIM.®

Jahnstraße 13

68526 Ladenburg

+49-173-148-6843

ralf@komor.de

www.komor.de

