



Ralf H. Komor

**Firma:** KOMOR INTERIM MANAGEMENT

**Webseite:** <https://komor.de/>

**LinkedIn-Account:** <https://www.linkedin.com/in/ralf-komor-sales-captain/>

**E-Mail:** [ralf@komor.de](mailto:ralf@komor.de)

**Telefon mobil:** +491731486843

**Anschrift:** Jahnstraße 13  
68526 Ladenburg  
Deutschland

# KOMPETENZPROFIL

---

## BRANCHENSCHWERPUNKTE

---

Erfahrung in über 20 verschiedenen Branchen, darunter:

- Maschinenbau
- Anlagenbau
- Bauindustrie
- Elektrotechnik
- Software (SaaS, Plattformen)
- Startups
- Scaleups
- Corporates

## FACHLICHE SCHWERPUNKTE

---

- B2B Vertrieb
- Marketing
- Business Development
- Innovation Management
- KI im Vertrieb
- Building Information Modeling
- Turnaround Vertrieb - Schnelle Ergebnisse in kritischen Situationen
- Digitale Vertriebslösungen - KI, AR, VR und CPQ zur Verkaufsoptimierung
- Vertriebsstrategie - Neuausrichtung und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- MetaSales & VR - Virtuelle Verkaufstechnologien für den B2B-Bereich
- Global Key Accounts - Führung und Management internationaler Großkunden
- Nachhaltiger Vertrieb - CO2-neutrale Lösungen und grüne Vertriebsstrategien
- Interim Management - C-Level Expertise in Transformation und Turnaround
- Vertriebsanalyse - Forensische Analyse zur Optimierung von Prozessen

## MANAGEMENTSTIL / ARBEITSWEISE

---

- Kooperativer Führungsstil mit klaren Entscheidungen und zukunftsorientierter Vision
- Fokus auf enge Zusammenarbeit mit Teams zur Erreichung messbarer und nachhaltiger Ergebnisse
- Hohe Priorität auf Transparenz und Praxisnähe – verständlich, direkt und zielorientiert
- Langjährige C-Level-Erfahrung und ausgewiesene Expertise im Turnaround-Management
- Erfolgreiche Leitung komplexer Projekte mit klarem Ergebnisfokus
- Einsatz innovativer Technologien (KI, AR, VR, digitale Vertriebslösungen) zur Effizienzsteigerung und Skalierung
- Ergebnisorientierter Ansatz: Umsetzung statt Theorie („Resulting statt Consulting“)
- Entwicklung nachhaltiger Lösungen in enger Zusammenarbeit mit Teams
- Mentoring zur langfristigen Verankerung von Erfolgen im Unternehmen
- Persönliches Profil: kooperativ, entschlossen, visionär

# EXECUTIVE SUMMARY

---

Erfahrener Interim Manager & B2B Salesprofi:

- 35+ Jahre Erfahrung in nationalen und internationalen Vertriebsprojekten
- Tätig in über 20 Branchen, vor allem im produzierenden Gewerbe
- Operative Führungserfahrung bis 1.200 MA / 120 Mio. EUR Umsatz

Spezialisiert auf:

- Entwicklung und Neuausrichtung von Vertriebseinheiten (Anlagenbau, Objektgeschäft)
- Steuerung von Serviceeinheiten
- Turnaround-Management im Vertrieb
- Neukundengewinnung & Markterschließung (New Business / New Market)
- Sales-Coaching, Training & Teamaufbau
- Key & Global Account Management
- Kunden-Workshops (Customer Co-Creation)

Strategische und operative Kompetenz:

- Entwicklung marktorientierter Vertriebsstrategien & Geschäftsmodelle (u.a. mit BMI-Methode St. Gallen)
- Nachhaltige Umsetzung bis zur Integration in den Regelbetrieb
- Nutzung digitaler Tools, Virtual Reality & Automatisierung im Vertrieb (METASALES)
- Führungsstärke & C-Level-Kommunikation
- Erfahrung als Geschäftsführer, GL-Mitglied, Prokurist
- Verbindlich, bodenständig, motivierend – über alle Hierarchieebenen hinweg
- Internationales Partnermanagement

Ganzheitlicher Ansatz:

- Vertrieb als integrierter Teil der Unternehmensstrategie
- Verknüpfung von Markt-, Kunden- und Produktperspektive
- Förderung unternehmensweiter Zusammenarbeit
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Gesellschafter und Private Equity

# BERUFSERFAHRUNG

Nov 2025 - Mär 2026 | KTI-Plersch Group

**Firmensitz:** Ulm, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 200 bis 500 |  
**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen | **Branche:** Kältetechnik, Wärmetechnik

## Head of Sales

INTERIM

**Einsatzort:** Ulm, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Anzahl der Direct Reports
Gesellschafter	50 bis 100 Mio. EUR	9
Kontext	Kernkompetenzen	
Operatives Management	Business Development, Vertrieb, B2B	

## Beschreibung

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, Mine Cooling, Schneeerzeugung, 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
- 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
- Identifikation und Ausarbeitung von neun zentralen Argumentationslinien für einen neuen Value-Selling-Ansatz
- Aktive Begleitung laufender Kundenprojekte sowie projektbezogene Steuerung bei Großkunden

BesonderheitEnge Verzahnung von Sales Excellence, organisatorischer Neuordnung, vertrieblicher Professionalisierung und transaktionsbezogener Vorbereitung in einem internationalen Umfeld.Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs durch Aufbereitung zuvor unzureichend geordneter Informationen, um eine belastbare und auditfähige Grundlage für den M&A-Prozess.

Auslandserfahrung	Dauer in Monaten	Art des Auslandseinsatzes
Vereinigte Arabische Emirate	3 Monate	regelmäßige Besuche

## Jul 2025 - Okt 2025 | EPnP Group

**Firmensitz:** München, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 |

**Eigentümerstruktur:** Private Equity |

**Branche:** Medizintechnik: Mechanische und elektronische Bauteile und Systemkomponenten

### Consultant Sales Excellence

BERATUNG

**Einsatzort:** München, Deutschland

#### Kernkompetenzen

Vertrieb, Key Account Management,  
Business Development

#### Beschreibung

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.

Projekthalte

- 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

## Sep 2024 - Jun 2025 | Labforward GmbH

**Firmensitz:** Deutschland |

**Branche:** Laborsoftware, SaaS, Vernetzung Laborgeräte, Life Sciences-Workflows Softwarebranche

### Vertrieb Labforward-LabTwin

INTERIM

#### Beschreibung

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

## Dez 2023 - Jul 2024 | Vesuvius plc

Vesuvius GmbH

**Firmensitz:** Borken, Deutschland | **Jahresumsatz:** 2 bis 5 Mrd. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** größer 10000 |

**Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen |

**Branche:** Stahl- und Eisengießereibranche, globaler Marktführer. Gebiet: Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Luxemburg

### Interim Commercial & Coaching Services Foundry

**INTERIM**

**Einsatzort:** Borken, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Eigene Personalverantwortung
Vorstand	100 bis 200 Mio. EUR	10 bis 50
Anzahl der Direct Reports	Kontext	Kernkompetenzen
5	Operatives Management	B2B, Vertrieb, Key Account Management

#### Beschreibung

Projekthinhalte:

- 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.

## Mär 2023 - Nov 2023 | SUSS MICROTEC SE

### SUSS MicroOptics SA

**Firmensitz:** Hauterive, Schweiz | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |

**Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen |

**Branche:** 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

#### Vice President Sales

**INTERIM**

**Einsatzort:** Hauterive, Schweiz

<b>Berichtend an (Position)</b> Geschäftsführer	<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 10 bis 50
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 4	<b>Kontext</b> Post Merger / Carve Out / Joint Venture	<b>Kernkompetenzen</b> Vertrieb, B2B, Business Development

#### Beschreibung

- 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

<b>Auslandserfahrung</b> Schweiz	<b>Dauer in Monaten</b> 9 Monate	<b>Art des Auslandseinsatzes</b> regelmäßige Besuche
-------------------------------------	-------------------------------------	---

## Sep 2022 - Jan 2023 | Transline Deutschland GmbH

**Firmensitz:** Reutlingen, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen |

**Branche:** Übersetzungsdienstleister mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich und Italien

#### CSO & CMO Transline Group

**INTERIM**

**Einsatzort:** Reutlingen, Deutschland

<b>Berichtend an (Position)</b> Geschäftsführer	<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 10 bis 50
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 3	<b>Kontext</b> Operatives Management	<b>Kernkompetenzen</b> Vertrieb, B2B, Vertriebssteuerung

### Beschreibung

- 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

## Jan 2022 - Jun 2022 | ADAMOS GmbH

**Firmensitz:** Darmstadt, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |

**Eigentümerstruktur:** Sonstige |

**Branche:** 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

### Leiter App Acquisition / App Onboarding / Success Management

**INTERIM**

**Einsatzort:** Darmstadt, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Eigene Personalverantwortung
Geschäftsführer	bis 50 Mio. EUR	1 bis 10
Anzahl der Direct Reports	Kontext	Kernkompetenzen
7	Startup / Existenzgründung / Aufbau	Vertrieb, Online-Vertrieb / E-Business, Vertriebssteuerung

### Beschreibung

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

- 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, ...)

## Mär 2021 - Dez 2021 | STRABAG

### ENNAGY

**Firmensitz:** Nürtingen, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 10 bis 50 |

**Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen |

**Branche:** Ladeinfrastruktur für E-Mobilität, Dezentrale Energiesysteme

#### Sales Director Ladeinfrastruktur E-Mobilität

**INTERIM**

**Einsatzort:** Nürtingen, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Eigene Personalverantwortung
Geschäftsführung / Vorstand	bis 50 Mio. EUR	1 bis 10
Anzahl der Direct Reports	Kontext	Kernkompetenzen
5	Startup / Existenzgründung / Aufbau	Vertrieb, Business Development, Online-Vertrieb / E-Business

#### Beschreibung

- 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

## Dez 2020 - Feb 2021 | Non-disclosure Agreement (NDA)

**Firmensitz:** München und Stuttgart, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR |

**Anzahl der Mitarbeiter:** 200 bis 500 | **Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen |

**Branche:** Software und Temperaturkontrolle

#### Coach, Berater

**BERATUNG**

**Einsatzort:** München und Stuttgart, Deutschland

Berichtend an (Position)	Kontext	Kernkompetenzen
Gesellschafter	Startup / Existenzgründung / Aufbau	Vertrieb, Online-Vertrieb / E-Business, B2B

#### Beschreibung

- 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

## Dez 2017 - Nov 2020 | WALDNER Laboreinrichtungen SE & Co. KG

**Firmensitz:** Wangen, Deutschland | **Jahresumsatz:** 200 bis 500 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen |

**Branche:** Waldner Laboreinrichtungen ist der Lösungsanbieter rund ums Labor: Von der Beratung über Planung und Projektmanagement schlüsselfertiger Lösungen bis hin zur kompletten Raumausstattung inklusive lebenslanger Instandhaltung

### Director Business Development

**INTERIM**

**Einsatzort:** Wangen, Deutschland

Berichtend an (Position)	Eigene Personalverantwortung	Anzahl der Direct Reports
Geschäftsführer	1 bis 10	2
Kontext	Kernkompetenzen	
Strategische Neuausrichtung	Business Development, Vertrieb, Key Account Management	

#### Beschreibung

- 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

## Apr 2017 - Nov 2017 | Jäckle Schweiß- und Schneidtechnik GmbH

**Firmensitz:** Bad Waldsee, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen | **Branche:** Schweißmaschinen, Trennmaschinen, Plasmamaschinen

### Leiter Vertrieb, CSO

**INTERIM**

**Einsatzort:** Bad Waldsee, Deutschland

Berichtend an (Position)	Umsatzverantwortung	Eigene Personalverantwortung
Gesellschafter	bis 50 Mio. EUR	10 bis 50
Anzahl der Direct Reports	Kontext	Kernkompetenzen
größer 15	Restrukturierung	Vertrieb, Indirekter Vertrieb, Business Development

#### Beschreibung

- 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

## Dez 2016 - Apr 2017 | DÜRR AG

### Dürr thermea GmbH

**Firmensitz:** Dresden, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |

**Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen |

**Branche:** Wärmepumpen, Hochtemperaturwärmepumpen auf Basis natürlicher Kältemittel (CO2)

#### Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

**INTERIM**

**Einsatzort:** Dresden, Deutschland

---

<b>Berichtend an (Position)</b> Gesellschafter / Holdingvorstand	<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 10 bis 50
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 12	<b>Kontext</b> Strategische Neuausrichtung	<b>Kernkompetenzen</b> Vertrieb, Direktvertrieb, Key Account Management

---

#### Beschreibung

- 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

## Sep 2016 - Okt 2016 | Hauhinco Maschinenfabrik G. Hausherr, Jochums GmbH & Co. KG

**Firmensitz:** Sprockhövel, Deutschland | **Jahresumsatz:** bis 50 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 50 bis 200 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen |

**Branche:** Hydraulikpumpen, Wasserhydraulikpumpen mit extrem hohen Drücken

#### Leiter Business Unit Industrie

**INTERIM**

**Einsatzort:** Sprockhövel, Deutschland

---

<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 1 bis 10	<b>Anzahl der Direct Reports</b> 3
<b>Kontext</b> Startup / Existenzgründung / Aufbau	<b>Kernkompetenzen</b> Vertrieb, Business Development, Vertriebssteuerung	

---

#### Beschreibung

- Hauptaufgabe war der Aufbau einer neuen Business Unit zur Diversifizierung der Angebotsportfolios der Gesellschaft
- Strukturierung der Business Unit
- Definition der idealen Kundenanwendungen
- Aufsetzen der begleitenden Marketingmaßnahmen
- Herausarbeiten der nötigen Arbeitspakete für die kommenden eineinhalb Jahre
- Abgabe des Mandates (über Atreus bekommen), da sich die Rahmenbedingungen als falsch herausgestellt haben

## Dez 2014 - Aug 2016 | Dietzel Hydraulik GmbH

**Firmensitz:** Beerwalde, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen |

**Branche:** Systemlieferant für hydraulische Leitungstechnik mit ausgeprägtem Know How. Die Dietzel Hydraulik ist ein mittelständisches Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie

### Leiter Gesamtvertrieb

**INTERIM**

**Einsatzort:** Beerwalde, Deutschland

---

<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 10 bis 50	<b>Anzahl der Direct Reports</b> 5
<b>Kontext</b> Strategische Neuausrichtung	<b>Kernkompetenzen</b> Direktvertrieb , Indirekter Vertrieb, Business Development	

---

#### Beschreibung

- Hauptaufgabe war die Entwicklung und Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie, die das Geschäft in Direktkunden und den Vertriebskanal Handel aufteilt
- 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

## Jan 2011 - Jun 2014 | Dresdner Kühlanlagenbau GmbH

**Firmensitz:** Dresden | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen | **Branche:** Klima- und Kältetechnik

### Leiter Vertrieb / Mitglied der Geschäftsleitung / Prokurist

**FESTANSTELLUNG**

**Einsatzort:** Dresden, Deutschland

#### Beschreibung

Track-Record:

- Personalum- und Neubesetzungen
- Teambuilding
- Einführung Key-Account-Management
- Ausbau Branchenmanagement (Bäckereien, Pharma, Nahrungsmittel)
- Einführung neuer Prozesse

## Jan 2009 - Jan 2011 | SprinkTec AG

**Firmensitz:** Winterthur / Šabac, Serbien, Schweiz | **Branche:** Sprinkleranlagenbau

### Berater / Interim Manager

**BERATUNG**

**Einsatzort:** Ladenburg, Deutschland

---

<b>Berichtend an (Position)</b> Gesellschafter	<b>Umsatzverantwortung</b> bis 50 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 1 bis 10
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 2	<b>Kontext</b> Startup / Existenzgründung / Aufbau	<b>Kernkompetenzen</b> Vertrieb, Business Development, Indirekter Vertrieb

---

### Beschreibung

- Position: Director Strategic Management

Tätigkeiten:

- Geschäftsstrategie
- Marktanalyse
- Aufbau von Organisationsstrukturen
- Aufbau Supply Chain

---

#### Auslandserfahrung

Schweiz

#### Dauer in Monaten

24 Monate

#### Art des Auslandseinsatzes

regelmäßige Besuche

## Jan 2005 - Jan 2008 | Victaulic

**Firmensitz:** Nazareth, Belgien | **Jahresumsatz:** 500 Mio. bis 1 Mrd. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 |

**Eigentümerstruktur:** Familienunternehmen | **Branche:** Rohrleitungssysteme, OEM, PHA

### Regional Manager Central Europe (DEU, AUT, CH, BEL, NL, LUX, FRA)

**FESTANSTELLUNG** Einsatzort: Nazareth, Belgien

---

#### Umsatzverantwortung

bis 50 Mio. EUR

#### Kosten und Einkaufsbudgetverantw.

20 bis 50 Mio. EUR

#### Eigene Personalverantwortung

10 bis 50

#### Anzahl der Direct Reports

8

#### Kontext

Operatives Management

#### Kernkompetenzen

Vertrieb, Direktvertrieb ,  
Vertriebssteuerung

---

### Beschreibung

Track-Record:

- Personalum- und Neubesetzungen sowie internationales Teambuilding
- 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

---

#### Auslandserfahrung

Belgien

#### Dauer in Monaten

36 Monate

#### Art des Auslandseinsatzes

regelmäßige Besuche

## Jan 2002 - Jan 2004 | Nohl Darmstadt GmbH & Co. KG

**Firmensitz:** Darmstadt, Deutschland | **Jahresumsatz:** 50 bis 100 Mio. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** 500 bis 1000 |

**Eigentümerstruktur:** Öffentlich | **Branche:** Gebäudetechnik

### Stellvertretender Geschäftsführer

**FESTANSTELLUNG** Einsatzort: Darmstadt, Deutschland

---

#### Berichtend an (Position)

Gesellschafter

#### Umsatzverantwortung

50 bis 100 Mio. EUR

#### Eigene Personalverantwortung

50 bis 200

#### Anzahl der Direct Reports

4

#### Kontext

Operatives Management

#### Kernkompetenzen

Projektcontrolling, Direktvertrieb ,  
Projektmanagement

### Beschreibung

Track-Record:

- Akquisition von zwei profitablen Großprojekten
- Erfolgreicher Messeauftritt auf der Expo Real
- Einführung von Zielkundenmaßnahmen
- Erstauftrag beim Zielkunden Fraport AG

## Jan 1999 - Jan 2002 | RHEINELEKTRA TECHNIK / RWE Konzern / Imtech

**Firmensitz:** Mannheim, Deutschland | **Jahresumsatz:** 500 Mio. bis 1 Mrd. EUR |  
**Anzahl der Mitarbeiter:** 1000 bis 2000 | **Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen |  
**Branche:** Gebäudetechnik, Elektrotechnik

### Leiter Hauptniederlassung, zuvor: Leiter Vertriebsmanagement

**FESTANSTELLUNG** Einsatzort: Mannheim, Deutschland

<b>Umsatzverantwortung</b> 100 bis 200 Mio. EUR	<b>Kosten und Einkaufsbudgetverantw.</b> größer 100 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 500 bis 1000
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 8	<b>Kontext</b> Operatives Management	<b>Kernkompetenzen</b> Projektmanagement, Projekteinkauf, Einzelfertigung

### Beschreibung

Track-Record:

- 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

## Jan 1994 - Jan 1999 | ABB - Asea Brown Boveri AG / ABB Gebäudetechnik AG

**Firmensitz:** Mannheim, Deutschland | **Jahresumsatz:** größer 5 Mrd. EUR | **Anzahl der Mitarbeiter:** größer 10000 |  
**Eigentümerstruktur:** Börsennotiertes Unternehmen | **Branche:** Großanlagen Elektrotechnik, TGA

### Zuletzt: Leiter Marketing und Vertrieb, Bereich Infratec, zuvor: Leiter Business Development Gebäudetechnik

**FESTANSTELLUNG** Einsatzort: Mannheim, Deutschland

<b>Umsatzverantwortung</b> 100 bis 200 Mio. EUR	<b>Kosten und Einkaufsbudgetverantw.</b> größer 100 Mio. EUR	<b>Eigene Personalverantwortung</b> 1000 bis 2000
<b>Anzahl der Direct Reports</b> 12	<b>Kontext</b> Operatives Management	<b>Kernkompetenzen</b> Projektmanagement, Vertrieb, B2B

### Beschreibung

Track-Record:

- 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)

## Jan 1988 - Jan 1994 | Raychem GmbH / Chemelex Division

**Firmensitz:** Ottobrunn, Deutschland | **Branche:** Hier: Unternehmensbereich Bautechnik

**Zuletzt: Vertriebsleiter Norddeutschland und neue Bundesländer, zuvor: Vertriebsingenieur und Marketingassistent**

**FESTANSTELLUNG** Einsatzort: Ottobrunn, Deutschland

---

### Eigene Personalverantwortung

1 bis 10

---

### Beschreibung

Track-Record:

- 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 %

**Sep 2022 – Dez 2022**

## **Transformations- und Turnaround-Manager (IfUS-Institut)**

SRH Hochschule Heidelberg - Prof. Henning Werner | Deutschland

Der Lehrgang umfasst 8 Module im Umfang von jeweils 8 Vorlesungsstunden (64 Vorlesungsstunden) und vermittelt Kenntnisse in folgenden Bereichen:

- Strategische Positionierung und Geschäftsmodellentwicklung
- Leistungswirtschaftliche (operative) Wertebel identifizieren
- Liquidität und Finanzierung sichern
- Change-Management und Umsetzungsorganisation
- Stakeholder-Management und Verhandlungsführung
- Sanierungs- & Insolvenzrecht
- Arbeitsrechtliche Umstrukturierungen
- Haftungsrisiken kennen und vermeiden
- Risikofrüherkennungssysteme implementieren

**Jan 1985 – Jan 2022**

## **Übersicht Weiterbildungen**

- Management Summer School des Managements Zentrum St. Gallen
- Seminar „Systemorientiertes Management“ des Managements Zentrum St. Gallen
- Ausbildungseignungsprüfung der IHK (AdA)
- REFA - Schein
- VOB und Pauschalvertragsgestaltung
- Projektmanagement
- SCC-Zertifikat
- Regelmäßige Vertriebstrainings: 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, Heidelberg)

**Mär 2021 – Mär 2021**

## **The most trusted adviser (MTA)**

WHU – Otto Beisheim School of Management, Prof. Dr. Nadine Kammerlander | Deutschland

- Beratung von Familienunternehmen: The most trusted adviser am 19. und 26. März 2021 der WHU – Otto Beisheim School of Management

**Mär 2021 – Mär 2021**

## **Zertifizierter Beirat für mittelständische Unternehmen und Start-ups – Beirat-BW**

Beirat-BW | Deutschland

Zertifikat: Qualifizierung für zertifizierte Beiräte Ralf H. Komor hat vom 25. bis 27. März 2021 an einem dreitägigen Fachseminar teilgenommen und erfolgreich das abschließende Prüfungsgespräch absolviert.

Die Inhalte umfassten:

- Rechtliche und kaufmännische Grundlagen
- Organisation und Management des Beirats

- Corporate Governance Vorstand,
- Personal und Vergütung
- Corporate Responsibility
- Rechnungslegung und Abschlussprüfung
- Operatives Risikomanagement,
- Compliance,
- Revision, Haftung und D/O-Versicherung
- Unternehmensstrategie und Unternehmenssteuerung
- Insolvenzgefahren
- IT und Technologiemanagement
- Finanzierung und Investition
- Treasury,
- Börsen, Finanzmärkte und Derivate
- Kommunikation und Change
- Mergers und Akquisition

**Okt 1984 – Feb 1988**

#### **Studium des Wirtschaftsingenieurwesens**

Diplom | Hochschule Rosenheim | Deutschland

- Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur
- Diplomarbeit: "Preisbildung bei innovativen Produkten"

**Feb 1981 – Jul 1983**

#### **Informationselektroniker**

MBB, München | Deutschland

- 02/1981 bis 05/1981 und 09/1982 bis 07/1983
- Unternehmensbereich Apparate, Abteilung Prüfsysteme

**Sep 1977 – Feb 1981**

#### **Ausbildung zum Energieanlagenelektroniker**

Sonstiger Abschluss | Messerschmidt-Bölkow-Blohm (MBB) in Kooperation mit der Siemens AG, München | Deutschland

## SPRACHEN

---

Deutsch, Muttersprache

Englisch, Verhandlungssicher

Französisch, Grundkenntnisse

## IT-SKILLS

---

CRM / xCRM

## ANDERE AKTIVITÄTEN

---

- 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.)