

# Beraterprofil

Executive Sales

Wolfgang Beck

Jahrgang 1963

Interimsmanager / Berater



*„Ich bediene Märkte nicht. Ich schaffe sie“. (Akio Morita)*

# Ausbildung und Studium

- Ausbildung zum Mess- und Regelmechaniker
- Studium Elektrotechniker Schwerpunkt Elektronik
- Certified Business Consultant, Prof. Dr. A.v. Schubert, Prof. Dr. A. Weigand, Prof. Dr. J Zeis
- Mentor/Mentee-Ausbildung Vanderwalt, Schweiz
- Diverse deutsche und Internationale Sales Management Workshop, Seminare und Trainings



# Berufserfahrung / international

- Führungspositionen im PLM Bereich (>10 Jahre)
- Führungspositionen im Sales, Marketing und Marktsegment (>20 Jahre)
- Leitung von nationalen sowie Internationalen Teams (>500 MA)
- Leitung von cross Funktional und cross Regional Teams weltweit
- Leitung weitweiter System Business Units im Turnkey Portfolio (8 Jahre)
- Internationales Tätigkeitsfeld mit hoch frequenten Reisetätigkeiten weltweit (>30 Jahre)
- Berufliche Aufenthalte:
  - Hong Kong – (>1 Jahr)
  - Singapur - (>3 Jahre)
  - Brasilien, Sao Paulo – (>1Jahr)

# Change Management Projekte - Sales

- Neuausrichtung Vertriebs- und Serviceorganisation Deutschland – 50 MA
- Neuausrichtung Vertriebs- und Serviceorganisation EU – 150 MA
- Neuaufbau Vertriebsorganisation und Produktion Greater China – 100 MA
- Neuausrichtung Vertriebs- und Serviceorganisation Asia Pacific - 250 MA
- Aufbau neuer Vertriebskanälen in BRIC Ländern
- Aufbau neue Vertriebsgesellschaften Americas mit Focus Süd Amerika, Asien
- Unternehmens Ausrichtung Änderung von Produktorientierter- in Marktorientierter Ausrichtung
  - Marktsegmentierung
- Aufbau von neu etablierten System- und Solutions Businessunits mit WW Produktions- und Entwicklungshubs. ( 10 Länder, 300 MA)



# Verantwortung

- P&L Verantwortungen bis 300 M€
- Geschäftsführungserfahrung unter anderem in Deutschland, Spanien, Schweiz, Italien, Frankreich, Indien, Singapur, Hong Kong, Brasilien.
- Verwaltungsrat Mandate unter anderem in USA, China, Russland und vor genannten Ländern.

# Interims und Beratungsmandate seit 2019

- Diverse Standorte in Deutschland, Schweiz, Russland und Italien
- Aufbau neuer Vertriebsorganisation Deutschland/DACH
- Aufbau neuer Vertriebskanäle in Osteuropa und CIS
- Neuformung und Ausrichtung einer Vertriebsorganisation von Komponenten auf System- und Lösungsvertrieb

# Ihr Nutzen

Sie arbeiten mit einem Berater / Interimsmanager von.....

- ✓ 30 Jahre Erfahrung im Aufbau, Strukturierung und Führung von internationalen Sales-Organisationen (Deutschland / Asien / Südamerika)  
Schwerpunkt: Hightec-Unternehmen und Hidden Champions
- ✓ mit einer klaren Fokussierung auf die Themen Vertrieb und Führung, überwiegend im produzierenden Mittelstand und im Dienstleistungsumfeld bzw. Industrie
- ✓ mit Expertise bei der Begleitung und Optimierung von Veränderungsprozessen



# Beraterprofil - Kontaktdaten

Executive Sales

Wolfgang Beck

Mary-Anderson-Straße 6

53332 Bornheim

+49 151 10 66 30 18



*„Entweder wir finden einen Weg, oder wir machen einen.“*

Hannibal (Feldherr der Antike)