

INTERIM- MANAGEMENT

Vakanzüberbrückung Vertrieb
Transformation Vertrieb
Vertriebsaufbau



Peter Freiherr von Quernheim

Hauptstr. 57
71566 Althütte

+49(0)171 411 5778
E-Mail pv-business@cco-coaching.de

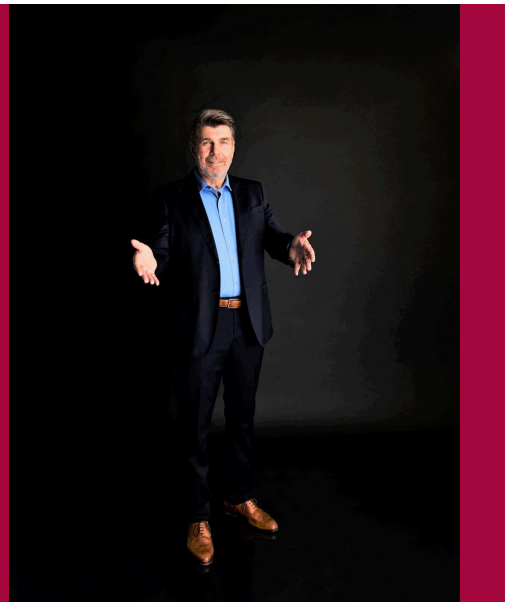
INTERIMSMANAGEMENT

- Vakanzüberbrückung Vertrieb
- Transformation Vertrieb
- Implementierung Key Account Management
- Aufbau aktiver Innendienst
- Vertriebsprozesse und Vertriebscoaching

Peter Freiherr von Quernheim
Dipl. Betriebswirt (FH)

BDVT Trainer und Coach

Hauptstr. 57
71566 Althütte
Mobil +49(0)171 411 5778
pv-business@cco-coaching.de



Dem aktiven Vertrieb gehört die Zukunft.

Wir in Vertrieb und Einkauf werden in der Zukunft neue Rollen bekommen, sowohl im eigenen Unternehmen wie auch in der strategischen Partnerschaft zu unseren wertigen Kunden.

Mehrwerte werden zum Bindeglied einer gemeinsamen Wertekette und damit zu den entscheidenden Faktoren für den Ertrag von morgen.

Wer bereit ist, schon heute die Weichen für das Omni-Channeling der Zukunft zu stellen, der setzt auf Wachstum.

Gerne begleite ich Sie auf diesem Prozess.

KEYS

Als Interim Manager baue ich gemeinsam mit Ihnen eine aktive Strategie auf und setze Ihre Vertriebsziele gemäß der Zielvorgabe um.

Schwerpunkt meines Mindsets sind Mehrwerte und damit genau die Faktoren, die für Sie und Ihr Unternehmen einzigartig sind und damit die strategische Ausrichtung für Ihren Erfolg in der Zukunft geben.

Meine **Fähigkeit** liegt darin, diese **Mehrwerte** zu eruieren, sie zum gelebten Bewusstsein Ihres Unternehmens und aller am aktiven Kundenprozess Beteiligten zu machen - und in einer **Systempartnerschaft** gegenüber den wertigen Kunden umzusetzen. Ziel ist ein gesteuertes **Wachstum** und gleichzeitig die Steigerung der **Effizienz** - auf der Grundlage einer neuen Partnerschaft zwischen Ihnen und Ihren wichtigen Kunden.

Sie entscheiden, in welcher Rolle.

Ob als CSO, als Vertriebsleiter oder als aktiver Wegbegleiter und Sparringspartner.

Mandate

- CEO
- Gesamtvertriebsleitung
- Vertriebscoach

Verantwortung

- bis zu € 40 Mio. Umsatz
- bis zu 40 Mitarbeiter

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch

Stärken

- Führung und Teambuilding
- Motivation und gruppendynamische Prozesse
- Added-Value-Konzepte

Fachschwerpunkte

- Vertriebsaufbau aktiver Außen- und Innendienst
- Aufbau und Implementierung Key Account Management
- Integration eines aktiven Innendienstes
Verhandlungsführung (inkl. strategischer Preisverhandlung)

INTERIM STATIONEN

Interim Management

Knapp Wälzlager KBT

(2021 bis heute)

Situation: reaktiver Vertrieb, keine Vertriebsleitung

Erfolge:

- Aufbau Mehrwertkonzept
- Aufbau Key Account Management
- Neustrukturierung des Vertriebs in Richtung aktiver Vertrieb
- Aufbau neuer Systempartnerschaften mit Wachstumskonzept
- Neukundenakquisition von Schlüsselkunden
- Sparringspartner der Geschäftsleitung
- Aufbau aktives Kundenmanagement
- Effizienzsteigerung aller Vertriebsprozesse
- Verdoppelung des Umsatzes von 2021 bis 2023

Haas Schleifmaschinen GmbH

(2022 bis heute)

Situation: reaktiver Vertrieb, ungenützte Vertriebspotentiale

Erfolge:

- Neustrukturierung des Verkaufsprozesses
- Aufbau von Mehrwertkonzepten für neue Anlagentypen
- Aufbau von Gesprächskonzepten für die Neukundenakquisition
- Aufbau Controlling als Vertriebsleitungsfunktion
- Verhandlungstraining, Messtraining, Akquisition

AC Motoren GmbH

(2022 bis 2023)

Situation: reaktiver Vertrieb, keine Vertriebsleitung

Erfolge:

- Aufbau von C-Positionen inkl. Auswahlprozess und Installation/Übergabe
- Aufbau Mehrwertkonzept als Teil der strategischen Ausrichtung
- Aufbau Key Account Management
- Aufbau aktiver Innendienst
- Wachstumsverhandlungen mit Schlüsselkunden
- Kostensenkung durch Verhandlungen mit den Schlüssellieferanten
- Effizienzsteigerung durch Optimierung der Motivation im Gesamtvertrieb
- Kostensenkungsprojekte

Berufliche Grundlage

- BMW AG München (1985 bis 1987)
- BMW Motorenwerke GmbH Steyr (1986)
- HILTI AG (1988 bis 1989)

KOOPERATIONEN UND GROSSPROJEKTE

Als Coach, Trainer und Berater

- WEKA-Akademie
- Berater Kienbaum (KAM)
- Management Forum Starnberg
- Management Circle
- DEKRA Akademie
- BFI und WIFI Österreich
- DVS und DVKS München

Großprojekte im vertrieblichen Aufbau- und Coachingbereich (1990 bis 2020)

- Durchsetzung von Preiserhöhungen gegenüber Automotive während der Finanz- und Wirtschaftskrise (2008 bis 2012)
- Vertriebsaufbau nach Verkauf einer Tochtergesellschaft der Mercedes-Benz-Group an einen französischen Großkonzern (2012 bis 2016)
- Spezialprojekte für verschiedene Ressorts der DEKRA zur Effizienzsteigerung und zur Optimierung der Kundenzufriedenheit (mehrere Projekte ab 2014)

Mandate im Seminarbereich

In der Anlage haben wir einen Auszug all der Unternehmen aufgeführt, die wir in den letzten 30 Jahren als Coach, Trainer, Vertriebsberater etc. erfolgreich begleiten durften. Dabei ging es im Schwerpunkt um folgende Themen:

- Neukundenakquisition
- Stammkundenbindung
- Rückgewinnung verlorener Kunden
- Aktivierung von Kunden mit Schrumpfumsatz
- Verhandlungsführung für Ein- und Verkäufer
- Spezialverhandlungen im Preis- und Konditionenbereich
- Effizienztraining für Außen- und Innendienst
- Reklamationstraining
- Teambuilding
- Aufbau gruppenspezifischer Prozesse (auch im Sport)
- Persönlichkeitstraining
- Lehrgang zum zertifizierten Key Account Manager
- Lehrgang zum Aufbau eines aktiven Innendienstes
- Effizienzsteigerung in der Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst