



Ausbildung	Berufliche Erfahrung	Schlüsselprojekte (Auszug)
 <p>1976-1980 Maschinenbau-Studium Helmut Schmid Universität Hamburg Fahrzeug- und Antriebstechnik</p> <p>1984-1987 Aufbaustudium Wirtschaftsingenieurwesen FH Rendsburg Vertrieb und Marketing</p>	<p>1980-1983 Technische Betriebsleitung Großgeräte- Instandsetzung der Bundeswehr</p> <p>1983-1987 Führungskräfteaus- und Weiterbildung Instandhaltung der Bundeswehr</p> <p>1987-1988 Leitung Referat Technik ZDH Bonn</p> <p>1988-1990 Key-Account-Manager Vertrieb Leasinggesellschaft ALD</p> <p>1990-1998 Niederlassungsleiter Vertrieb ALD</p> <p>1998-2003 Bereichsleiter Vertrieb ALD Industriegeschäft</p> <p>2004-2007 Unternehmensberatung CEO Hamburg</p> <p>2007-2009 Sanierungs- und Restrukturierungs- Beratung im Mittelstand, Geschäftsführung einer Holding-Unit</p> <p>Seit 2010 Unternehmensberatung Lintea Wertsteigerung und Kosteneffizienz</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Einführung neuer Vertriebsprozesse in Netzwerken für die Gewinnung von neuen Mitgliedern einer Krankenversicherung</li> <li>▪ Unterstützung eines Versicherers in der Neukundenakquisition für ausgewählte Zielgruppen-Segmente</li> <li>▪ Umsetzung effizienter Vertriebsprozesse für einen Industriemakler</li> <li>▪ Kundenwertorientierte Vertriebssteuerung für einen Komponenten-Hersteller</li> <li>▪ Einführung EDV-gestützter Vertriebsplanung und Kennzahlensystem für einen Anlagenbauer</li> <li>▪ Optimierung der Kernleistungsprozesse eines Herstellers für technische Gläser</li> </ul>
Besondere Kenntnisse	Branchenkompetenz	Methodenkompetenz
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kundenwertorientierte Vertriebssteuerung</li> <li>▪ CRM Einführung und Umsetzung</li> <li>▪ Cross-Selling Vertriebsprozesse</li> <li>▪ Reduktion Energieverbrauch</li> <li>▪ Risiko- und Chancenmanagement</li> <li>▪ Ausbildung von Leasingfachwirten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industriefinanzdienstleister : Sach- und Haftpflichtversicherer, Industrie-Makler</li> <li>▪ Finanzdienstleister für private Endkunden</li> <li>▪ Objektfinanzierer im Fahrzeughandel, Full-Service-Leasinggesellschaften</li> <li>▪ Maschinen- und Anlagenbau, Komponentenhersteller</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prozessanalyse und –Optimierung</li> <li>▪ Wertanalyse</li> <li>▪ Activity Based Costing</li> <li>▪ Rapid Business Modeling zur Profitabilitätssteigerung</li> <li>▪ Fokussierung der Führungsarbeit auf Stärkung der Umsetzungskraft</li> </ul>