



Michael Wolf



Kompetenzprofil

- Expansionsmanager und Asien Experte
- Globaler Ausbau der Marktposition, Steigerung der Marge
- Unternehmensübergabe und Post Merger Integration
- Interim-Management
- Interkulturelle Mitarbeiterschulung, Schulung von Mitarbeitern im Kundenkontakt, Call-Center, Web-Präsentation
- Unternehmensstrategie und Geschäftsmodellentwicklung
- Changemanagement und Business Transformation

Berufserfahrung / Qualifikationen

- 9 Jahre Leiter Vertrieb und Geschäftsführer Vertrieb einer mittelständischen Unternehmensgruppe aus dem Thyssen Konzern im Bereich Maschinenbau
- 7 Jahre Leiter Vertrieb und Geschäftsführer Vertrieb einer Tochtergesellschaft einer amerikanischen Muttergesellschaft des ITT Konzerns im Segment Pumpen, Armaturen, MSR-Technik
- 10 Jahre Aufbau und Geschäftsführung für Asien-Pazifik einer Gesellschaft zum Vertrieb, Einkauf, Service und Engineering mit Standort Singapur und Büros in Asien-Pazifik für prozesstechnische Komponenten und Ingenieurdienstleistungen mit Büros in verschiedenen Ländern in Asien
- 5 Jahre Start-up und Geschäftsführer einer Firma im Bereich Maschinenbau für die internationale Prozessindustrie

Projekte / Referenzen

- Post Merger Integration international, Konzernumfeld von KMUs im Bereich Maschinen- und Anlagenbau
- Start-up und Interim Geschäftsführung im Bereich Pumpen und Armaturen
- Aufbau und Geschäftsführung einer Tochtergesellschaft in Singapur für Vertrieb, Einkauf und Service eines konzerngebundenen Unternehmens des Maschinenbaus
- Erstellung einer Vertriebs-, Produkt- und Marketingstrategie im Rahmen zahlreicher Firmenfusionen bzw. Übernahmen im Bereich Maschinenbau
- Optimierung von Auftragsbearbeitungsprozessen von der Anfrage zur Rechnung - Einführung eines CRM und ERP Systems im internationalen Maschinenbau
- Aufbau eines transparenten Verkaufsinformations- und Steuerungssystems inkl. der Sicherstellung des Datenschutzes
- Aufbau des Key Account Management und Strategischen Account Management mit multinationalen Firmen der chemischen, pharmazeutischen Industrie in diversen Unternehmen des Maschinenbaus
- Erstellen und Umsetzung einer Handelspartnerstrategie zur Erhöhung der Marktdurchdringung und Kundenzufriedenheit
- Entwicklung einer marktkonformen Preispolitik für globale Kunden, Vertriebsgesellschaften, Intercompany Preisgestaltung und Abbildung im ERP System zur Erhöhung der Rendite bei gleichzeitiger Steigerung des Umsatzes und Transparenz der Margen pro Produkt, pro Land, etc.

Branchen / Zielgruppen

- Maschinen- und Anlagenbau
- Pumpen und andere rotierende Maschinen, Armaturen, MSR-Technik
- Apparatebau, Behälterbau und Wärmetauscher
- Verfahrenstechnik und Engineering
- Schüttguttechnik, Schüttgut-Prozesstechnologie
- Kunststofftechnik, Stähle und Sonderstähle
- Labortechnik
- Ingenieurfirmen



Direkter Kontakt

Finkenstraße 31
D – 47929 Grefrath
Mobil +49 (0)1511 678 67 89
mwolf@conlab.de