



Interim Manager Vertrieb - Deutschland

Es geht nicht um Analyse allein - es geht um schnelle Wirkung im Markt und in der Organisation.

Unsere Auftraggeberin steht vor einer richtungsweisenden Wachstumsphase:

Die Verkaufsorganisation ist etabliert, die Märkte vorhanden – doch

Potenziale sind noch nicht konsequent ausgeschöpft.

Gleichzeitig entstehen **neue Segmente, die strukturiert erschlossen werden müssen.**

Dafür suchen wir eine **erfahrene Interim Führungspersönlichkeit, die den Verkaufsleiter gezielt ergänzt** – analytisch stark und operativ wirksam.

Was die Geschäftsleitung erwartet:

- **Schnelle Umsetzung statt reiner Analyse:** Rasches Identifizieren von Hebeln und direkte Umsetzung wirksamer Massnahmen im Markt.
- **Umsatz- und Ergebnisfokus:** Konsequente Ausschöpfung bestehender Marktpotenziale und messbare Steigerung der Verkaufsperformance.
- **Strukturierter Aufbau neuer Segmente:** Systematische Erschliessung neuer Märkte – von der Priorisierung bis zur Marktbearbeitung.
- **Operative Führungskraft:** Aktive Unterstützung und gezielte Entlastung des Verkaufsleiters im Tagesgeschäft und in der Steuerung.
- **Analytische Stärke mit Pragmatismus:** Ableiten klarer, umsetzbarer Strategien auf Basis fundierter Analysen.
- **Impulsgeber für die Organisation:** Setzen von klaren Prioritäten, Schaffen von Fokus und Beschleunigung in der Umsetzung.
- **Coaching und Befähigung des Teams:** Weiterentwicklung der Verkaufsorganisation hin zu mehr Wirkung und Eigenverantwortung.

Management Summary

Branche: Industrie

Home Office: Ja

Ref. Nr.: 16840

Publiziert: 04.05.26

Ihr Kontakt: Heinz Reinhard

Email: welcome@advisca.ch

Tel: [031 310 26 00](tel:0313102600)

Ihr Profil – die benötigte Expertise

- ✓ Erfahrene/r Interim Manager:in mit Track Record im industriellen Vertrieb
- ✓ Nachweisbare Erfolge in der kurzfristigen Stabilisierung und Neuausrichtung von Vertriebsorganisationen
- ✓ Tiefe Erfahrung in der DACH-Marktbearbeitung
- ✓ Fähigkeit, zwischen Strategie und operativer Umsetzung nahtlos zu wechseln
- ✓ Hohe Akzeptanz als Sparring-Partner auf Geschäftsleitungsniveau



Ihre Position – was Sie bewegen können

Sie arbeiten eng mit dem Verkaufsleiter zusammen und übernehmen eine temporäre Schlüsselrolle in der Neuausrichtung von Organisation und Marktansatz.

Ihr Ziel ist klar definiert:

Innerhalb von 12–24 Monaten die Voraussetzungen für nachhaltiges, zweistelliges Wachstum schaffen.

Ihre Schwerpunkte

- Stabilisierung der Verkaufsorganisation, wo Strukturen, Rollen oder Steuerung unklar sind
- Systematische Marktdurchdringung in Süd-Deutschland (Kunden, Segmente, Kanäle)
- Identifikation und Priorisierung von Wachstumsfeldern und neuen Segmenten
- Schärfung von Vertriebsprozessen, KPIs und Performance-Management
- Operative Unterstützung in kritischen Marktgebieten und bei Schlüsselinitiativen
- Sparring-Partner und Umsetzungsverstärker für den Verkaufsleiter

Ihr Ansatz

- ✓ Sie liefern keine Konzepte für die Schublade.
- ✓ Sie analysieren schnell, priorisieren konsequent und gehen direkt in die Umsetzung.
- ✓ Sie arbeiten im System, **mit den Teams und nahe am Kunden.**

Das Unternehmen - Ihre Karrierechance

Industrieunternehmen mit internationaler Einbettung und starker Marktposition in der Schweiz mit Niederlassung in Deutschland.

Substanz ist vorhanden – jetzt geht es um **Fokus, Geschwindigkeit und Wirkung**.

Mandat mit klarer Erwartung:

In 12–24 Monaten muss die Organisation so aufgestellt sein, dass **nachhaltiges zweistelliges Wachstum realistisch und umsetzbar wird**.



Ihr Kontakt:

Heinz Reinhard | CEO / Owner

[031 310 26 00](tel:0313102600) | welcome@advisca.ch

Schwanengasse 6 | 3011 Bern