

Briefing Manager-Profile für deutscheinterim.com



1 Kurzvorstellung: Über den Interim Manager(in)

Diese Kurzvorstellung ist mit einem Bewerbungsanschreiben vergleichbar. Bitte senden Sie einen Fließtext von mindestens 250 Worten Länge: keine Aufzählungen, keine Lebensläufe oder Projektlisten.

In der Headline und dem ersten Absatz der Kurzvorstellung holen Sie Ihre Leser idealerweise ab, indem Sie Ihre Positionierung klar machen • Was sind die Mandate, für die Sie die beste Kraft sind? • Warum sind Sie für solche Mandate besser geeignet als vergleichbar qualifizierte andere? • Was ist Ihr Leistungsversprechen? • Was zeichnet Ihre Lösung aus – und warum? • Für welche Aufgaben sind Sie die beste Wahl?

BEISPIELE ZUR ORIENTIERUNG:

- <https://www.deutscheinterim.com/sales-marketing/agiler-digitaler-hanseat-optimiert-den-vertrieb>
- <https://www.deutscheinterim.com/sales-marketing/international-erfahrener-ceo-und-sales-executive-fuer-pharma-und-life-sciences>
- <https://www.deutscheinterim.com/transformation-change/interim-chief-commercial-officer-cco-executive-coach-mit-fokus-auf-mittelstand>

2 Kompaktvorstellung: Schwerpunkte und Branchen

Diese Kompaktvorstellung ist Teil Ihres Manager-Profils und wird sowohl auf der Webseite wie auch in Mailings verwendet. Das Format ist vorgegeben. Bitte füllen Sie es vollständig aus.

BRANCHEN: Benennen Sie die Branchen, in denen Sie kompetent sind bzw. in denen Sie nachgewiesenermaßen über besondere Erfahrungen verfügen (als IM oder aus Festanstellungen)

UNTERNEHMEN: Benennen Sie ausgewählte Unternehmen, für die Sie als IM tätig waren; ersatzweise oder bei besonderer Relevanz auch Festanstellungen

QUALIFIKATIONEN: Hier bitte nur harte Qualifikationen (Ausbildungen, Weiterbildungen, Auslandsaufenthalte, Fortbildungen oder Zertifizierungen, Sprachkenntnisse)

BESONDERE SCHWERPUNKTE: 3 Aufgabenbereiche, für die Sie besonders qualifiziert sind oder vorzugsweise gebucht werden möchten. Bitte zwingend spezifisch: nicht „Transformation & Change“, oder „HR-Generalist“, sondern: „Agiles Management in Produktion & Vertrieb“ oder „Employer Branding & Specialist Recruiting“.

BILD: Bitte vergessen Sie auch nicht, uns zusammen mit dem Text ein Porträtfoto in einer Auflösung von mindestens 300 dpi zu schicken.

Sie kommen mit dem Text nicht weiter?

Unser Textchef Charly Kahle unterstützt Sie gerne. Er steht Ihnen auch während der Texterstellung bei Fragen in angemessenem Umfang zur Verfügung: **069 90 43 13 80** oder per Email an charlykahle@worteschaffenwerte.de



So sehen
Managerprofile auf
der Webseite aus.

Kompaktprofil
Schwerpunkte
und Branchen

Über den Interim Manager

Ihr ausgewähltes Manager-Profil:



Promovierter Experte für
Pharma-Marketing und
Medizinprodukte

BRANCHEN

Pharmazeutische Industrie, Medizinprodukteindustrie

STATIONEN

Novartis, Bristol-Myers Squibb, Takeda, Abbott/Abbvie, Johnson & Johnson, AstraZeneca, CSL Behring

QUALIFIKATIONEN

Promovierter Mikrobiologie/Biochemiker, Hochschul-Dozent Health Care Marketing, Fremdsprachen: Englisch

BESONDERE SCHWERPUNKTE

- Marketing für verschreibungspflichtige Arzneimittel und Medizinprodukte
- Befristete Marketing-Leitung oder Projektaufträge (Rx-Pharma)
- Analoge und digitale Fachkreise- und Patientenkommunikation

Promovierter Mikrobiologe als Experte für Pharma-Marketing und Medizinprodukte

Der Interim Manager ist ein ausgewiesener Experte im Marketing für verschreibungspflichtige Arzneimittel und Medizinprodukte. Seit 2007 hat der promovierte Mikrobiologe und Biochemiker zahlreiche Mandate erfolgreich abgeschlossen - bei großen Pharmakonzernen, im Mittelstand und bei Start-ups. Der Interim Manager übernimmt befristet die Leitung von Abteilungen für Pharmamarketing und steht für Projektaufträge sowie Beratungen zur Verfügung.

Der Interim Manager steht für professionelle kanalübergreifende Marketingplanungen, die auf einer gründlichen Marktforschung basieren ebenso wie für durchdachte strategische Planungen. Er ist in der Fachkreiskommunikation ebenso sicher wie in der Ansprache von Patientinnen und Patienten.

Er verfügt über vertieftes Marketing- und Fachwissen für ein breites Spektrum an Indikationen. Dazu zählen bislang Herz-Kreislauf, Gastroenterologie, Ophthalmochirurgie (Augenoperationen), Labor-Diagnostik, Schmerz, Rheumatologie, Neurologie, Wundheilung, Onkologie, Hämatologie und verschiedene seltene Erkrankungen.

Der Interim Manager legt besonderen Wert darauf, einen kontinuierlichen Übergang ohne Unterbrechung der Marketing-Prozesse nach seinem Einsatz zu gewährleisten, indem er seine Expertise mit Teams und Führungskräften teilt. Gerade in diesem Zusammenhang profitieren seine Auftraggeber davon, dass er jahrelang als externer Dozent an der Dualen Hochschule in Lörrach am Lehrstuhl für BWL mit Schwerpunkt Health Care Management das Fach „Health Care Marketing“ unterrichtet hat.

Das Biologiestudium und seine anschließende Promotion in Mikrobiologie/Biochemie erlauben es ihm, sich in medizinisch-naturwissenschaftliche Sachverhalte rasch einzuarbeiten. Sein Berufsstart im pharmazeutischen Außendienst verschaffte ihm Einblicke vor allem in den Vertrieb der Pharmaindustrie. Schnell wechselte er in das Marketing, wo er dann als angestellter Produktmanager bei unterschiedlichen Firmen verschiedene Aufgaben übernommen hat. Seine Tätigkeiten als Angestellter endeten mit einer 7-jährigen Führungsposition, bei der er die Marketing-Abteilung für ophthalmologische Medizinprodukte geleitet hat.

Mit viel Engagement und Dynamik bringt er Projekte nach vorn. In enger Abstimmung mit dem Kunden werden Ziele definiert und umgesetzt. Durch eine realistische Planung verfolgt er seine Ziele sehr geradlinig und hält Termine ein. Er versteht es, Außendienstmannschaften durch seine Taten zu begeistern. Seine über viele Jahre erworbene soziale Kompetenz macht ihn zu einem ausgezeichneten Teamplayer.

DOSSIER - komplettes Manager-Dossier anfordern →

MANAGER - kurzfristige Verfügbarkeit prüfen →

PROFIL - auf Merkliste setzen →

DOSSIER - komplettes Manager-Dossier anfordern →

MANAGER - kurzfristige Verfügbarkeit prüfen →

PROFIL - auf Merkliste setzen →

Situationspezialisten und Fortführungsexperten

Warum sich eine Zusammenarbeit mit der Deutschen Interim AG für Sie lohnt.

Die Deutsche Interim AG ist spezialisiert auf die Auswahl und den Einsatz von Branchen- und Funktionsexperten auf Zeit. Diese Situationspezialisten sind es gewohnt, sich schnell in neuen Umgebungen einzufinden und auch in schwierigen Zeiten notwendige Veränderungen herbeizuführen.

Pool-Mitglieder	2.000
Einsätze in Unternehmen	22.000
Projektberichte	450
Spezialisierungen	35

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da.

info@deutscheinterim.com

069 - 17320123-0

d Deutsche Interim AG
Wir antworten meist in wenigen Minuten

d Haben Sie Fragen zum di-MediaKit?
Wir helfen gerne...

Nachricht schreiben →



Briefing Projektberichte für deutscheinterim.com

Die Projektberichte auf deutscheinterim.com führen zu einer immer größeren Zahl von Leads, die in Mandate münden. Die Projektberichte sollen potenziellen Auftraggebern zeigen, wie Sie Projekte angehen. Anders als bei anderen Providern (oder im di-Mitgliederbereich) sind hier keine Summaries gefragt, sondern Berichte, mit denen Außenstehende das beschriebene Projekt nachvollziehen können – und außerdem Ihren Beitrag zur erfolgreichen Lösung erkennen.

ERZÄHLEN SIE DIE GESCHICHTE IHRER PROJEKTE

Die Projektberichte (keine Kopien von bereits im Web veröffentlichten Texten) sollen vermitteln, was Sie wie in einem Projekt geleistet haben. Ihre Leser werden es Ihnen danken, wenn Sie das erzählen – wie in einem Gespräch: aktive statt passive Sprache, keine Bandwurmsätze. Verzichten Sie auch auf lange Aufzählungen. Formulieren Sie Fließtext: sachlich & informativ, ohne Ich-Erzähler. (Länge: mindestens 350 Worte)

BEISPIELE ZUR ORIENTIERUNG:

- <https://www.deutscheinterim.com/sales-marketing/sales-vertrieb/pb/interim-group-sales-manager-fuer-japanischen-automotive-zulieferer>
- <https://www.deutscheinterim.com/operations/produktionsleitung-werksleitung/pb/verlagerung-einer-modellbau-produktion-von-europa-nach-vietnam>
- <https://www.deutscheinterim.com/transformation-change/post-merger-integration/pb/business-erfolg-durch-implementierung-von-agilem-leadership>

Hilfestellung zur Gliederung

Ihr Projektbericht sollte das Projekt möglichst gut beschreiben. Spezifische Informationen sind wichtiger als generische. Die folgenden Fragen helfen Ihnen bei der Gliederung:

- 1 AUSGANGSSITUATION:** Wie lautet der Auftrag? • Auftraggeber? • Branche?
 - Wie stellte sich die Situation dar?
- 2 LÖSUNGSWEGE:** Wie sind Sie an die Aufgabe herangegangen? • Wo lagen Herausforderungen?
 - Überwundene Widerstände? • Eingesetzte Methoden? • Neue Prozesse?
- 3 ERGEBNISSE:** Welche Ziele erreicht? • Mitarbeiter und Auftraggeber zufrieden?
 - Welche Herausforderungen bleiben?

Sie kommen mit dem Text nicht weiter?

Unser Textchef Charly Kahle unterstützt Sie gerne. Er steht Ihnen auch während der Texterstellung bei Fragen in angemessenem Umfang zur Verfügung: **069 90 43 13 80**



So sehen
Projektberichte auf
der Webseite aus.

Ihr ausgewählter Projektbericht:

Lesen Sie weitere Projektberichte aus dem Bereich Post-Merger-Integration >

Restrukturierung und Transformation
einer Industriegruppe

Interim CEO | Interim CRO | Interim CFO



Das Projekt in Stichworten:

- Restrukturierung und Transformation einer Industriegruppe
- Optimierung von Produktion sowie von Produkt- und Prozess-Portfolio
- Erfolgreiche Konzentration auf Fertigungsfluss als Treiber der Rentabilität
- Statt erwarteten Rückgangs die Umsatzrendite auf 4 Prozent gesteigert

Im Mai 2021 wurde der Interim Manager von einer in Deutschland ansässigen mittelständischen Industriegruppe - Industrial Packaging und Industrial Handling - beauftragt, ein neu erworbenes Unternehmen als CEO im Tagesgeschäft zu führen. Gleichzeitig fungierte der Interim Manager auch als Interim CFO und Interim CRO. Seine Aufgaben: Restrukturierung, Transformation und Integration.

Optimierung von Produktion sowie von Produkt- und
Prozess-Portfolio

Zu den Ergebnissen der Restrukturierung zählt der Interim Manager die Schaffung von Transparenz als kontinuierliche Aufgabe, die Gestaltung des Fertigungsflusses und die Optimierung von Produkt- wie Prozess-Portfolio als auch die Entscheidung über den weiteren Umgang mit einem chronisch unrentablen Produktbereich. Die Transformation baute auf den Ergebnissen der Restrukturierung auf. Hier legte der Interim Manager die Schwerpunkte in Struktur und Kultur als Ergebnisse der Strategie, in Führung als Aufgabe auf der Grundlage von Verantwortung, Vorbild und Vertrauen und in Steuerung des Unternehmens mit den dafür benötigten Methoden. In der Integration widmete sich der Interim Manager der Außendarstellung der Unternehmensgruppe, der Zusammenführung in einem gruppenweiten ERP-System, dem übergreifenden Wissensmanagement und der Vermeidung von Programm- und Leistungslücken sowie einem gruppenweiten Projekt zur Artikelzuweisung nach Rentabilitäts Gesichtspunkten.

Erfolgreiche Konzentration auf Fertigungsfluss als
Treiber der Rentabilität

Die Grundvoraussetzung für die Zielerreichung bei Restrukturierung, Transformation und Integration war die Schaffung einer zielorientierten Arbeitsatmosphäre. Hier hat der Interim Manager durch wöchentliche Besprechungen des Führungskreises, eine straffe Projektstruktur und monatliche Business Reviews eine Grundlage gelegt, auf der eine lösungsorientierte und agile Zusammenarbeit aller gewachsen ist. Die Notwendigkeit von schriftlichen Entscheidungsvorlagen hat er auf ein Minimum begrenzt. Die Wege wurden so kürzer und Entscheidungen häufiger vor Ort gefällt und umgesetzt.

Bei der Gestaltung des Fertigungsflusses - Treiber der Rentabilität - hat der Interim Manager die Toyota-Prinzipien (Reduzierung von Verschwendung, Disbalance und Überlastung) konsequent eingehalten. Für die Portfolio-Bereinigung der Produkte erarbeitete er eine zweidimensionale ABC-Analyse, deren Ergebnisse mit Anwendung des Pareto-Prinzips umgesetzt wurden. Bei der Bereinigung des Prozess-Portfolios ist der Interim Manager von der Kapazitätsauslastung und Instandhaltungshistorie der Maschinen und Anlagen ausgegangen und hat Losgrößen-Klassen für die Kapazitätsplanung erarbeitet.

Statt erwarteten Rückgangs die Umsatzrendite auf 4
Prozent gesteigert

In dem Mandat konnte der Interim Manager die in der Entscheidungsvorlage für das M&A-Projekt formulierten Ergebnisse deutlich übertreffen. Statt einer Umsatzrendite von minus 8,5 % steigerte er das Ergebnis um 4,0 %. Der Hauptgrund für diese signifikant positive Abweichung ist der nunmehr weitgehend ungestörte Fertigungsfluss, dem der Interim Manager alle anderen Ziele untergeordnet hatte. Aufgrund dieses Fertigungsflusses konnten auch hoher Krankenstand, schwierige Materialversorgung (Stahl-Draht und Stahl-Band) und häufige ungeplanter Maschinen-Stillstände besser als erwartet bewältigt werden.

Erwartungsgemäß hat der Projekterfolg ein starkes positives Feedback bei Auftraggebern und Mitarbeitern zur Folge. Aus Gründen der Konzernraison wird jedoch ein Manager, der schon lange in der Unternehmensgruppe arbeitet, die Geschäftsführung zum Jahreswechsel übernehmen.

DOSSIER - komplettes Manager-Dossier anfordern >

MANAGER - kurzfristige Verfügbarkeit prüfen >

PROFIL - auf Merkliste setzen >

DOSSIER - komplettes Manager-Dossier anfordern >

MANAGER - kurzfristige Verfügbarkeit prüfen >

PROFIL - auf Merkliste setzen >

Lernen Sie den Manager dieses Projektberichts kennen



Krisenerprobter
CRO für den
Mittelstand

mehr erfahren >

BRANCHEN

Produktion - Kraftfahrzeugbau und Zulieferer,
Produktion - Maschinen- und Anlagenbau, Produktion -
Metallindustrie

STATIONEN

Merkel Freudenberg Fluidtechnik, Berkenhoff GmbH,
Multitec-Jakob GmbH & Co. KG, Surface Technologies
International AG

QUALIFIKATIONEN

Diplom-Ingenieur Maschinenbau/Fertigungstechnik,
Diplom-Wirtschaftsingenieur (jeweils RWTH Aachen)

BESONDERE SCHWERPUNKTE

- Krisenmanagement, Reorganisation, Restrukturierung, Neupositionierung
- Sanierung in der Insolvenz und Verkauf aus der Insolvenz heraus
- Verhandlungen mit Betriebsräten und Gewerkschaften über Sozialpläne, zugehörige Interessenausgleiche und Sanierungstarifverträge

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da.

info@deutscheinterim.com

069 - 17320123-0

Situationsspezialisten und
Fortführungsexperten

Warum sich eine Zusammenarbeit mit der Deutschen
Interim AG für Sie lohnt.

Die Deutsche Interim AG ist spezialisiert auf die Auswahl und den Einsatz von Branchen- und Funktionsexperten auf Zeit. Diese Situationsspezialisten sind es gewohnt, sich schnell in neuen Umgebungen einzufinden und auch in schwierigen Zeiten notwendige Veränderungen herbeizuführen.

Pool-Mitglieder	2.000
Einsätze in Unternehmen	22.000
Projektberichte	450
Spezialisierungen	35

Chat-Team Deutsche Interim AG
Wir antworten meist in wenigen Minuten

Haben Sie Fragen zu unseren
Projektberichten? Wir helfen gerne.