

VERTRIEB / MARKETING

Beispiele aus allen Branchen und Regionen



©iStockphoto.com / tumpikuja

Die ausgewählten ZMM-Projekte stellen unsere interessantesten Kundenreferenzen dar und bilden jeweils funktionale, regionale, branchenspezifische oder andere wichtige Schwerpunkte ab. Die Projektbeispiele sind für den jeweiligen Kompetenzbereich besonders repräsentativ und setzen eine hohe Zufriedenheit des Kunden mit der Leistung des Interim Professionals voraus.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaConsultant®**
Projektleiter und Experten auf Zeit

GENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Business Development Manager für Pharma-Lohnhersteller Corden Pharma International GmbH, Plankstadt

KUNDE



ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 37.300, Dr.

CEO für internationale Biotech-Unternehmen

POSITION Projektleiter

EBENE Projektleiter

AUFGABEN Business Development, Geschäftsaufbau, Marketingoffensive, Strategie

DAUER 14 Monate

EINSATZORT BW-Nordbaden
BRANCHE Pharma
MITARBEITER 650
ANLASS Neuposition/Aufbau
KONTAKT McK-Alumnus, ZMM-Vertriebstermin, ZMM-Erstkunde
SEKTOR Mittelstand, Portfolio-Gesellschaft

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Vice President Operations: «Wenn ich meiner besonderen Wertschätzung für Ihren Manager noch Ausdruck in Form einer Referenz verleihen kann, bin ich gerne jetzt oder auch in Zukunft dazu bereit.»

EINSATZBERICHT (Job 03.925)

Otto Endverbraucher kennt in der Pharmawelt meist nur die Spieler mit großen Namen. In deren Windschatten übernehmen kaum bekannte „Contract Manufacturing Organisations“ (CMOs) wichtige Aufgaben. In ausgeprägten Werken der Großen verantworten diese hoch spezialisierten Lohnfertiger nicht selten wesentliche Teile der Entwicklung, Fertigung und Markteinführung neuer Pharmaprodukte, oft auch bei auslaufenden älteren Wirkstoffen.

Im konkreten Fall unterstützte ein ZMM-Professional eine internationale CMO für Entwicklung und Herstellung von hochwirksamen Arzneimitteln mit gehöriger Marketing und Business Development Power. Der langjährige Pharmazeutika-Manager mit breitem Pharma-Netzwerk half dem Kunden, mehrere neue Großprojekte zu gewinnen und so die Projektpipeline für die nächsten Jahre zu füllen. Sein Einsatz dürfte auch weit über das Mandat hinaus zur positiven Unternehmensentwicklung beitragen.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf ZeitGENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

CRM-/ (Salesforce-) Spezialist für führenden Anbieter von personalisiertem Bürobedarf

SENATOR GmbH & Co. KGaA, Groß-Bieberau

KUNDE



EINSATZORT Hessen
BRANCHE Büro- und Schreibwaren
UMSATZ 66 Mio €
MITARBEITER 450
ANLASS Neuposition/Aufbau
KONTAKT ZMM-Interim Professional, ZMM-
Erstkunde
SEKTOR Konzern

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

CEO: «Ihr Kandidat ist wie ein Sechser im Lotto!
Wie haben Sie den nur in solch kurzer Zeit
gefunden?»

ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 38.466

POSITION Manager Vertrieb
EBENE Unterhalb Vorstand/ GF
AUFGABEN EDV, Einführung,
Innendienst, Leitung, Service,
Vertrieb
DAUER 5 Monate

EINSATZBERICHT (Job 04.164)

Der CEO des führenden Herstellers von personalisiertem Bürobedarf war schon seit Längerem auf der Suche nach einem CRM-Profi, um die bestehenden Vertriebsprozesse zu modernisieren. Da er selbst im Manager-Pool bei ZMM gelistet ist, wandte er sich mit der Suche an uns. 36 Stunden später erhielt er erste Vorschläge und innerhalb weniger Wochen startete der Interim Professional. Zu seinen Aufgaben gehörten die Vorbereitung der CRM-Einführung sowie die Leitung des Vertriebsinnendienstes und des Customer Service Teams. Im Laufe des Mandats wurde ihm zudem die Verantwortung für die Generierung des Auftragsvolumens und die Führung des Vertriebsteams zu Teil.

Sowohl das Unternehmen als auch unser Interim Professional zeigten sich nach Projektbericht hochzufrieden. Die Zusammenarbeit in den ersten Monaten lief so erfolgreich, dass der Kunde nicht lange zögerte und unseren Professional fest einstellte.



PROJEKTBERICHT

Einsatztyp: **RentaManager®**
Klassisches Management auf Zeit


GENERAL MANAGEMENT | FINANZEN/CONTROLLING | EDV/ORGANISATION | TECHNIK/PRODUKTION
LOGISTIK/EINKAUF | **VERTRIEB/MARKETING** | HUMAN RESOURCES | SPEZIALTHEMEN

Interim Manager für Aufbau der Vertriebs- und Serviceorganisation eines Start-Ups

CARGOMETER GmbH, Wien

KUNDE

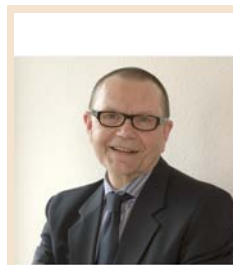


EINSATZORT Österreich Wien 
BRANCHEN Elektronik, Dienstleister Logistik
MITARBEITER 4
ANLASS Temporäre Projektverstärkung
KONTAKT ZMM-Seniorpartner, Verbände (ohne bayme), ZMM-Erstkunde
SEKTOR Start-up

AUSSAGEN ZUM PROJEKT

Geschäftsführer: "Wir hatten für diese Aufgabe bereits einen anderen Fachmann vorgesehen, aber Ihr Kandidat übertraf unsere Vorstellungen bei weitem, weshalb wir uns kurzerhand für Ihren Experten entschieden haben. Ihr Interim Manager war wirklich ein voller Erfolg! Er brachte für uns das richtige Netzwerk mit, ist fachlich top qualifiziert und arbeitet straight und fokussiert. Nachdem alle Vorbereitungen für den Produkt-Launch abgeschlossen sind, können wir uns wieder ganz auf die Finalisierung der Produktentwicklung konzentrieren und hoffen, dass Ihr Mann uns in einem halben Jahr wieder tatkräftig bei der Produkteinführung unterstützen wird."

ZMM-PROFESSIONAL



Ref.-Nr. 18.135

Dipl.-Volkswirt

Marketing- und Vertriebsprofi mit umfassender Erfahrung im B2C- und B2B-Umfeld

POSITION Berater

EBENE Eher Spezialist als Führungskraft

AUFGABEN Aufbau, Marketing, Start Up, Vertrieb

DAUER 5 Monate

EINSATZBERICHT (Job 04.256)

Die Anfrage erreichte uns über unseren Seniorpartner in Wien. Gesucht war ein Marketing- und Vertriebsexperte mit sehr gutem Branchen-Know-how im Bereich der Logistik für ein Start-up Unternehmen. Die Cargometer GmbH startete mit einer revolutionären Idee zur Frachtvermessung in der Logistik, deren Basis die Entwicklung einer eigenen Software und deren Verknüpfung mit speziellen 3-D-Sensor-Kameras ist. Nach einer eineinhalbjährigen Entwicklungs- und Testphase stand die Gestaltung des Geschäftsmodells, des Marketing-Mixes und der Vertriebsstrategie auf dem Plan.

Nach einer fünftägigen Analysephase wurden zunächst das Geschäftsmodell und der Fünfjahres-Geschäftsplan inklusive der Preisstrategie für das Unternehmen marktkonform überarbeitet. Danach wurde die Marke Cargometer positioniert und die erforderlichen Kommunikationsinstrumente identifiziert. Nach der reinen Marketingarbeit wurden erste Pre-Sales-Aktivitäten definiert und in ersten Akquisitionsgesprächen getestet. In der österreichischen Presse sind zudem erste Veröffentlichungen über Cargometer erschienen. Nach einer viermonatigen Zusammenarbeit sind somit alle Maßnahmen und Vorgehensweisen für den Produkt Launch erarbeitet und realisiert worden. Der Einsatz des ZMM-Experten wurde damit erfolgreich abgeschlossen.

