

## Interim Management, Coaching & Personalentwicklung

### Kompetenzfelder seit guten 30 Jahren

Vertriebserfahrung  
Im Ausland gelebt  
Führungserfahrung  
Coach / Trainer  
International tätig  
- Europa, Mittlerer Osten, Asien/Pazifik

#### Geschäftsführung

- Unternehmensführung
- Unternehmensaufbau / Start-Up Unternehmen, Restrukturierung

#### Vertriebsbereich

- Business Development, Markt- / Kundenanalyse, Preisstrategien
- Vertriebs (Re -)Organisation und Steuerung, Aufbau CRM
- Volle Verantwortung von Umsatz und Ergebnis
- Projektmanagement
- Akquise von internationalen Groß- / Erstkunden, Lieferanten, Dienstleistern

#### Branchenerfahrung (Auszug)

- Automobilhersteller
- Automobilzulieferer (Tier 1 & 2, Zubehör, Ersatzteile, Reparaturdaten, Werkstattausrüstungen)
- Automobilhandel
- Fashion / Mode
- Maschinenbauindustrie
- Finanzindustrie
- Verbände, Vereine

**Übernahme von (inter-)nationalen Aufgaben in: Geschäftsführung, Vertrieb, Personalentwicklung, Business Development; Trainer, Coach**

**Berufserfahrung (> 30 Jahre)**

Sprachen: Deutsch und Englisch



Verschiedene Positionen: Selbständiger Unternehmer, Geschäftsführer, Hauptgeschäftsführer, Head of Sales, Sales Manager, Training Manager, Gesamtverkaufsleiter, Trainer, Coach, Senior Projektleiter

Unternehmensgrößen und Budgets: Internationale Start-Up's, KMU und Konzern Erfahrung mit Jahresbudgets von bis zu 20 Mio. €, persönliche Umsatzverantwortung bis zu 145 Mio. € und rund 260 direkte Mitarbeiter sowie ca. 1300 indirekte bzw. freie Mitarbeiter

#### Tätigkeiten:

- Unternehmensführung und Strategieentwicklung
- Unternehmensaufbau bzw. Restrukturierung, Markteintritt, Unternehmensnachfolgebegleitung / Coach
- Vertriebssteuerung und Vertriebsleitung, Entwicklung Vertriebsstrategie, Vertriebsaufbau, Restrukturierungen, sowie Auswahl und Aufbau neuer Vertriebspartner, P & L Verantwortung
- Entwicklung von Absatzstrategien, internationale Testkaufaktionen, Markt- und Kundenanalysen, Kundensegmentierung, Potentialanalysen, Preisgestaltung / Preissysteme, Kundenmix-Optimierung, Markteinführung neuer Produkte und Marken, Definition und Aufbau von CRM Systemen
- Komplexe Projektsteuerung und Prozessmanagement im Vertrieb, Projekt-, Produkt-, Kunden- und Servicemanagement
- Rekrutierung, Auswahl und Entwicklung von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern,
- Konzeption und Durchführung von( nationalen) internationalen Trainingsmaßnahmen - Vertrieb, Service, Verhalten, Kommunikation, Führungskräfte, Team, Präsentation vor große Gruppen, Moderation
- Coaching von Vorständen, Führungskräften und Spezialisten

seit 1996

**Horst Häring Consulting & Communications**

Geschäftsführer [Projektliste auf Anfrage]

2007 - 2011

**Handelsunternehmen für Laborchemikalien LLC, Oman**

Geschäftsführer, Gründung, Aufbau eines Handelsunternehmens für den Mittleren Osten (Laborchemikalien, Geräte & Verbrauchsmaterialien)

1996 – 1999

**Unternehmensberatung, Deutschland**

Berater, Projektleiter, Interim Manager

1993 – 1995

**Automobilhersteller, Deutschland & Singapur**

Sales Manager Asien / Pazifik (Inkl. Personalentwicklung Vertrieb)

1990 – 1993

**Automobilhersteller, Singapur**

Area Sales Manager Asien / Pazifik (inkl. Personalentwicklung Vertrieb)