Interim Management für Unternehmen der Medizintechnik und Healthcare IT

B2B/B2C Vertrieb, Restrukturierung, Geschäftsentwicklung und Projektmanagement

Beispielprojekte:

Entwicklung neuer Geschäftsmodelle (Order-to-Cash) für einen Printdienstleister

Geschäftsplanung und Reorganisation, Implementierung digitaler Tools und angepasster Workflows, Order-to-Cash-Prozessdesign und kontinuierliche Verbesserung

Transformation der europäischen Vertriebsstrukturen, Kanäle und Berichtslinien für den Healthcare-Bereich eines internationalen Konzerns

Zusammenführung länderspezifischer Vertriebsteams zu einer zentralen europäischen Vertriebsorganisation. Konsolidierung der Absatzwege und Verträge sowie der Geschäftsbedingungen. Neugestaltung von Prozessen, Teambuilding und Kundenbeziehungsmanagement.

Post-Merger-Integration und Management nach der Übernahme eines IT-Unternehmens im Gesundheitswesen

Strukturelle Neugestaltung, Teambuilding, Kundenbeziehungsmanagement, Key Account- und Projektmanagement.

Leitung mehrerer Digitalisierungsprojekts im Gesundheitswesen, z.B.

Digitale Transformation einer Radiologie-Abteilung in einer großen Krankenhausgruppe inklusive Neugestaltung, Rollout und Schulung neuer klinischer Workflows im gesamten Krankenhausverbund.

SAP S/4 HANA Roll-out: Teilprojektleitung „Training und Mitarbeiterqualifizierung“ während der Corona-Pandemie

Übernahme eines Projekts mit herausfordernder Ausgangslage und überlasteten Teams. Durchführung aller Maßnahmen vollständig remote. Einführung von MS Teams sowie einer digitalen Lernplattform. Koordination von 900 Schulungsteilnehmenden in 15 Fachbereichen mit über 140 mit dem Team erstellten Online-Modulen.

Joachim Scherer

Dipl.-Ing. (FH), Product Engineering

Beruflicher Hintergrund

Über 20 Jahre Führungserfahrung im B2B- / B2C-Vertriebsmanagement und Business Development in der Medizintechnik und Healthcare-IT

Nachhaltige Karriere in der Gesundheitsbranche. Internationale Vertriebs-, Business- und Projektmanagement-Erfahrung in multikulturellen Unternehmen mit Hauptsitz in Europa, Asien und Amerika: KODAK – AGFA – SONY – General Electric. Selbstständiger Berater und Interim Manager seit 2015.

Erfahrung in verschiedenen Branchen

Gesundheitswesen, Bild- und Videoverarbeitung, Optik und Elektronik, Automobilindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Finanzwesen und Verwaltung

Expertise aus Rollen und Verantwortlichkeiten

- Business Development und Product Management Healthcare-IT und Medizintechnik, insbesondere Radiologie / Endoskopie / OP- und ICU-Lösungen
- Vertriebsmanagement, Führung und Geschäftsentwicklung im B2B-Umfeld
- Aufbau und Konzentration nationaler und internationaler Vertriebsteams, Distrubutions- und Handelskanäle
- Projektmanagement - Experte für komplexe und strategische Projekte

Internationale Erfahrung

Europa, USA, Japan