

# Interim Management für B2B-Unternehmen

## Leitung und beratende Begleitung von strategischen Projekten



### Beispielprojekte:

#### Restrukturierung und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle (Order-to-Cash) für einen Druckdienstleister

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

Leitungsverantwortung (C-Level) für die Strukturelle Neugestaltung, das 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 und in der Kooperation mit Partnern (z.B. Teleradiologie)

#### 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 erstellten Online-Trainingsmodulen.

### Joachim Scherer

Dipl.-Ing. (FH), Product Engineering

#### Beruflicher Hintergrund

#### Über 20 Jahre Führungserfahrung im Vertriebsmanagement, im Business Development und bei der Restrukturierung von Organisationen

Nachhaltige Karriere in der Gesundheitsbranche. Internationale Vertriebs-, Business-Development und Projektmanagement-Expertise, auch in Transformations- und Restrukturierungsprojekten. Internationale Erfahrung aus Tätigkeiten in 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 / Onkologie / Endoskopie / OP- und ICU
- Vertriebsmanagement, Führung und Geschäftsentwicklung
- Aufbau und Konzentration nationaler und internationaler Vertriebsteams, Distributions- und Handelskanäle
- Projektmanagement - Experte für komplexe und strategische Projekte

#### Internationale Erfahrung

Europa, USA, Japan