

Vertriebsleitung während eines Eigentümerwechsels

Auftraggeber	Funktion	Aufgabenstellung	Dauer
Tier-1 / Tier-2 Lieferant der PKW-, Nutzfahrzeug-, LKW- und Haushaltsgeräte-Industrien	Vertrieb	Vertriebsleitung	6 Monate
Problemstellung			
<p>Das Projekt begann 45 Tage vor Abschluss der Asset-Deal-Transaktion, bei der das Unternehmen von der Insolvenzverwaltung auf eine vom Investor geschaffene neue juristische Einheit übertragen wurde. Verträge mussten mit allen Kunden neu vereinbart werden. Mit Unterstützung eines Account Managers und einer Mitarbeiterin im Vertriebsinnendienst, musste das Tagesgeschäft mit allen Kunden vollumfänglich abgewickelt werden</p>			
Auftrag			
<p>Vertriebs- und Marketingmanagement, Key Account Management, Durchführung von M&A-Business-Transition-Prozessen, Verbesserung von Vertriebsprozessen, z.B. Konformität nach IATF 16949, Claim Management</p>			
Ergebnisse			
<ul style="list-style-type: none"> - Vollständiger Abschluss der Insolvenzerfüllungswahl-Vereinbarungen vor Closing und anschließend Überleitungsvereinbarungen zwischen dem neuen Unternehmen und allen Kunden - Vollständiger Abschluss der Registrierungen neuer Lieferantencodes vor der ERP-Migration - Vermeidung jeglicher Lieferprobleme / Kundeneskalation aufgrund des Geschäftsübergangs am und nach Closing - Vermeidung von vertriebsrelevanten Hauptabweichungen während des IATF 16949-Überwachungsaudits - Erstellung und Veröffentlichung der Präsentation und Website des neuen Unternehmens 			