



Dipl.-Ing.-Ök.  
Andreas Wolf

## Kompetenz für mittelständische Unternehmen

### Leitgedanken

*Der Verkauf ist und bleibt die Quelle der Wertschöpfung.*

*Im Vertrieb liegt das größte Ertragspotential – die Herausforderung besteht darin, die optimale Performance zu identifizieren und zu managen.*

*Ohne Strategie geht es nicht – bevor man die Dinge richtig tun kann, muss man sicher sein, die richtigen Dinge zu tun!*

### Berufserfahrung

- 25 Jahre Managementlaufbahn in internationalen Konzernen der Elektro-Industrie sowie bundesweit tätigen Großhandelsunternehmen
- 15 Jahre internationale Führungserfahrung mit Geschäftsleitungs-Verantwortung
- Leitung von Projektteams
- Breite fachliche Erfahrung in Marketing, Vertrieb, Business Development, Personalmanagement und Einkauf

### Ausbildung

- Dipl.-Ing.-Ökonom

### Ein Auszug aus meinen Projekten

Kunde	Projektbeschreibung
Fensterhersteller ▪ Umsatz: EUR 7,0 Mio ▪ 60 MA	<b>Thema:</b> Leistungssteigerung im Vertrieb <b>Ziele:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Erreichen der Wachstumsziele durch einen schlagkräftigen Vertrieb</li></ul> <b>Ergebnisse:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfelds</li><li>▪ Definition des Verbesserungspotentials</li><li>▪ Vertriebsteams (ADM/IDM) wurden gebildet</li><li>▪ Marketingstrategie wurde erarbeitet</li><li>▪ Ableitungen für Reklamationsbearbeitung wurden umgesetzt</li><li>▪ Erfolgreiche Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen</li></ul>

Kunde	Projektbeschreibung
<p>Elektro- Fachgroßhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 58 Standorte</li> <li>▪ Umsatz EUR 450,0 Mio</li> <li>▪ 1.200 MA</li> </ul>	<p><b>Thema:</b> Leistungssteigerung in den Vertriebsniederlassungen</p> <p><b>Ziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Optimierung der Effektivität und Effizienz der bestehenden Niederlassungsorganisation</li> <li>▪ Wachstum durch schlagkräftigen Vertrieb</li> </ul> <p><b>Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ausrichtung der Marktbearbeitungsstrategie am Kundenpotential</li> <li>▪ Schaffung klarer Gebietsverantwortungen im Vertriebsaußen und – innendienst (ADM/IDM – Teams))</li> <li>▪ Einführung eines aktiven Telefonverkaufs im Innendienst</li> <li>▪ Thekenverkauf wurde angepasst – Erhöhung des Abholumsatzes</li> <li>▪ Verankerung der Neukundengewinnung und Kundenrückgewinnung in den Zielen der NL</li> <li>▪ Benchmarksystem (NL- und ADM- bezogen) wurde eingeführt</li> <li>▪ Die Umsatz- und Ertragsziele wurden erreicht</li> </ul>

Kunde	Projektbeschreibung
<p>Beschläge- Fachgroßhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 100 Mitarbeiter</li> <li>▪ Umsatz EUR 25,0 Mio</li> </ul>	<p><b>Thema:</b> Schlagkraft im Vertrieb steigern</p> <p><b>Ziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertrieb für zukünftige Marktanforderungen fit machen</li> <li>▪ Optimierung der Vertriebsprozesse</li> <li>▪ Wachstum durch schlagkräftigen Vertrieb</li> </ul> <p><b>Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kundenerwartungen wurden ermittelt (Kundenbefragung)</li> <li>▪ Ausrichtung der Marktbearbeitungsstrategie am Kundenpotential</li> <li>▪ Schaffung klarer Gebietsverantwortungen im Vertriebsaußen und – innendienst (ADM/IDM – Teams))</li> <li>▪ System der Vertriebssteuerung wurde eingeführt</li> <li>▪ Angebotsprozess wurde neu geordnet incl. Angebotsverfolgung</li> <li>▪ Einführung einer entsprechenden Komponente in der Vergütung</li> <li>▪ Einführung eines maßgeschneiderten Controlling-Systems</li> </ul>