

Interim Management Vertrieb - Praxisbeispiel „Vertriebsexpansion“

Vom Start Up zum Scale Up - Auftragseingang in nur 7 Monaten von 350 T€ (Vj) auf 1,05 Mio€

Als Executive Interim Manager habe ich im ersten Halbjahr 2024 interimistisch die Funktion des Chief Sales Officer / Chief Marketing Officer | CSO/CMO) übernommen. Wesentliche Aufgaben waren der Aufbau und die Professionalisierung von Vertrieb und Marketing. Im Marketing insbesondere die Erstellung neuer Marketing-Kommunikation, die Auswahl und Teilnahme an einschlägigen Messen, die Einführung eines state-of-the-art - CRM-Systemes (Hubspot) und die Einführung eines digitalen Marketingkonzeptes, sowie im Vertrieb insbesondere die Steigerung des Auftragseingangs.

Key Metrics (KPI-Box)

■ Zeitraum:	01-2024 → 07-2024
■ Auftragseingang:	€0,35Mio (01-06/2023) → €1,05Mio (01-07/2024)
■ Gesamtwachstum:	+€0,70Mio (+200%)
■ Durchschnittswachstum (CAGR):	~ 512 % p.a.
■ Teamführung:	3 Mitarbeiter → 8 Mitarbeiter in Vertrieb & Marketing
■ Vertriebskanäle:	Aufbau von Direktvertrieb, Distributoren & Agenten

Herausforderung

2024 war das Unternehmen als Hersteller von autonomen mobilen Robotern, indoor und outdoor-fähig, ein nahezu unbekannter Anbieter in Industrielogistik und Bewässerungsrobotik und benötigte vor allem mehr Kunden und Referenzen.

Ziel: sichtbare Marktpositionierungen in den Anwendungen und deutliches Wachstum.

Mein Mandat

Mandat als CSO/CMO ad interim (Dauer: 01/2024 – 07/2024):

Verantwortlich für Vertriebs- und Marketing-Strategie und operatives Wachstum.

Ansatz / Maßnahmen

- Personalaufbau für den Vertriebs- und Marketing-Bereich (Innen- und Außendienst).
- Nationale Markterschließung und Aufbau von Interessenten und Kunden.
- Kontrahierung von Absatzmittlern, insbesondere Multiplikatoren, wie Händler und Handelsvertreter.
- Aufbau von Multi-Channel-Marketing-Mix (digitales und klassisches Marketing).
- Einführung von modernen CRM-System (Hubspot).
- Fokus auf Quick Wins über BANT-Kriterien (Budget, Authority, Need, Timeline).

Ergebnis

Innerhalb von nur 7 Monaten wuchs der Auftragseingang von **€0,35Mio auf €1,05Mio** (Vgl. Vorjahr). Damit und mit der Teilnahme als Aussteller auf Messen und dem Aufbau des digitalen Marketings über Hubspot kam das Unternehmen binnen kürzester Zeit auf das Radar von potenziellen Kunden und legte den Grundstein für fortan dynamisches Wachstum in den wichtigsten Zielmärkten.

Kontakt

Möchten Sie wissen, wie ähnliche Hebel in Ihrem Unternehmen wirken können?

