



KANDIDATEN PROFIL

POSITION: *Business Unit Manager*

PROFIL

- Langjährige Erfahrung als Führungskraft in den Bereichen Strategie, Pre-Sales-Engineering, Produktmanagement, Vertrieb, Business Development
- Umfassende Kenntnisse in strategischer und operativer Ausrichtung von Organisationen und Märkten
- Praktizierte Erfahrung in Anwendung und Umsetzung von Change-Management und Prozessoptimierungen, vom technikgetriebenen Push zum kundenorientierten Pull
- Leitung und Management umfangreicher, komplexer, auch internationaler Projekte
- Erfahren in der Entwicklung neuer und Optimierung bestehender Produkte und Marktangänge
- Tiefgreifendes Verständnis in der Erstellung, im Management und in der Analyse von Finanzmodellen und Werkzeugen vom Produkt bis auf Firmenebene

Führungsrollen / Verantwortung

- Personalverantwortung für bis zu 30 hochqualifizierte Mitarbeiter*innen
- Operative Führung
- CCO, BUM, VP
- Investitionsplanung, Budgetierung und Controlling
- Personaleffizienz



Branchen, Produkte

- Telekommunikation / ITK
- Satellitentechnologie
- Mobilfunk-Technik
- Verschlüsselung

Commercial Management

- Preisgestaltung
- Vertragsgestaltung
- Partner Management
- Lebenszyklus-Analysen

Finanzen / Controlling

- Budget- und Business Case-Planung
- KPI und subsequente Steuerung
- Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Risikobewertungen
- Trendanalysen
- Due Dilligence

Innovations-/Ideenmanagement

- Patente
- Energie-Effizienz
- Management von Innovationen- und Verbesserungen

Pre-Sales-Engineering

- Bid Qualifikation
- Technisches und kommerzielles Lösungsdesign
- Bid Management / Bid-Prozess
- Implementierungsplanung
- Planung des In-Live-Betriebs und Wartung
- Partner- und Lieferantenmanagement inklusive SOW

Pure Engineering

- Engineering von Produkt- und Lösungsanforderungen
- Produktdesign und Optimierung
- Integration von Fremd- und Eigenkomponenten / Schnittstellendesign
- Netzwerkdesign
- Design von hybriden Netzwerklösungen
- Monitoring- und Operationdesign
- Fehleranalysen
- Performance-Optimierung



Produktmanagement

- Management des Produktlebenszyklus‘
- Marktforschung
- Customer Insight
- Portfolio-Optimierung
- Produktentwicklung und Produktoptimierung
- Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Produktstrategie
- Schnittstelle zu Kunden, Marketing, Vertrieb, Technik, Operations
- Preisstrategien
- Wettbewerbsanalysen

Marketing

- Ganzheitliche Marketingstrategie
- Marketing Communications (Dokumente, Web, Messen, etc.)
- Corporate Identity / Brand Marketing
- Produktmarketing
- Vertriebsunterstützung
- Marktforschung
- Marketing für Key Accounts
- Partner Marketing

Vertrieb

- Vertriebssteuerung / Vertriebsleitung
- Vertriebsstrategie
- Nationaler und internationaler Vertrieb
- Lösungsvertrieb
- Incentivierung
- Kundenanalysen

Projektmanagement

- Change-Management
- Plattformstrategien
- Varianten-Management
- Make or Buy Entscheidungen
- Wertstromanalysen
- Dashboard
- Prozessoptimierung
- Risiko- und Mitigation-Management

Quality Management

- Test- und Bewertungskriterien
- Dokumentationen



Delivery

- Logistik-Planung
- Compliance
- Projektmanagement
- Acceptance-Tests: FAT / SAT / NAT
- Partner- und Lieferanten-Management inkl. Zertifizierung
- Reporting und Mitigation

Mitarbeiter

- Change-Prozesse
- Führung, Schulung und Entwicklung von Fach- und Führungskräften
- Motivation der Mitarbeiter*innen durch Zielgespräche
- Einbindung des Betriebsrates bei Veränderungen

Wissenschaftliche Arbeit / Promotion

05/1996 – 06/1999	Heidelberger Akademie der Wissenschaften, Heidelberg Wissenschaftlicher Mitarbeiter / Promotion in Physik
Abschluss:	Dr. rer. nat. „Magna cum laude“
10/1988 – 04/1996	Ruprecht-Karls-Universität, Heidelberg Studium der Physik
09/1992 – 09/1993	McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada Stipendium für Astrophysik und Ethnologie
Abschluss:	Diplom-Physiker
Nebenfächer:	Wirtschaft und Mathematik

Zusätzliche Kenntnisse und Interessen

- ❖ Weiterbildungen:
 - Diverse Führungskräfte-Trainings
 - Interkulturelle Kommunikation Indien und UK
 - Konfliktlösung
 - Zienterra Rhetorik
- ❖ Sprachen:
 - Deutsch – Muttersprache
 - Englisch – verhandlungssicher
- ❖ Hobbies: Familie, Ausgleichssport, Klavier spielen, Fliegen