

HOLGER PRANGE

COMMERCIAL GROWTH & TRANSFORMATION

Executive Interim Management

WACHSTUM. PERFORMANCE. WERTSTEIGERUNG.

ORIENTIERUNG. KLARHEIT. ERGEBNIS.

Ihr Lotse für anspruchsvolle Unternehmenssituationen.

management-lotsen.de



Umsatzwachstum.
Profitabilitätssteigerung.
Internationale Vertriebsentwicklung.

Executive Interim Manager | Commercial Growth & Transformation

Hamburg, Deutschland
+49 172 8206535
prange@management-lotsen.de
management-lotsen.de

linkedin.com/in/holger-prange-68666a1

KURZPROFIL

Umsetzungsstarker Absatzmanager mit langjähriger internationaler Führungs- und Transformationserfahrung in Vertrieb, Marketing und General Management. Schwerpunkt ist die nachhaltige Steigerung von Umsatz, Profitabilität und Marktposition – sowohl in Wachstumsphasen als auch in Restrukturierungs- und Transformationssituationen.

Nachweisbare Erfolge in der strategischen und operativen Neuausrichtung von Geschäftsbereichen, im Aufbau leistungsfähiger Vertriebs- und Marketingorganisationen sowie in der Entwicklung neuer Märkte, Vertriebsmodelle und kommerzieller Geschäftsansätze.

Erfahren in der Führung internationaler Teams und Geschäftseinheiten mit Verantwortung für P&L, Vertrieb, Marketing und Business Development in mittelständischen Unternehmen, Konzernstrukturen und Private-Equity-geprägten Umfeldern.

Branchenerfahrung:
MedTech · OTC/Consumer Health · FMCG · Konsumgüter · Automotive · Handel · Industrielle Märkte (B2B)

KERNKOMPETENZEN

Fokus auf Commercial Transformation, internationale Vertriebsentwicklung und nachhaltige Profitabilitätssteigerung in Wachstums- und Restrukturierungssituationen.

Commercial Leadership	Transformation & Wachstum	Internationale Führung
Vertriebs- und Marketingstrategie	Restrukturierung & Turnaround	Internationale Geschäftsentwicklung
Operative Umsetzung	Business Development	P&L Verantwortung
Go-to-Market	Organisationsentwicklung	Key Account Management
Omnichannel Vertrieb	Private Equity Umfeld Digitalisierung	Marken- & Wachstumsstrategien

BERUFLICHER WERDEGANG

MANAGEMENT-LOTSEN · Hamburg

Executive Interim Manager – Vertrieb | Marketing | Business Development | Transformation

Seit 2003

Interim- und Beratungsmandate für Start-Ups, mittelständische Unternehmen, internationale Konzerne, Private-Equity-Gesellschaften und Wachstumsunternehmen.

Schwerpunkte

- Restrukturierung und Transformation von Vertriebs- und Marketingorganisationen
- Entwicklung und Umsetzung internationaler Wachstumsstrategien (Vertrieb und Marketing)
- Business Development und Markterschließung
- Digitalisierung vertriebs- und marketingnaher Prozesse
- Optimierung kommerzieller Strukturen und Geschäftsmodelle
- Erstellung und Bewertung von Businessplänen
- Unterstützung in Transformations- und Sondersituationen

AUSGEWÄHLTE MANDATE

VOSS healthcare GmbH - Direktor Vertrieb & Marketing

2023 – 2026

Start-up innerhalb der VOSS Gruppe zur Entwicklung und Vermarktung eines Rollators.

Verantwortung Internationaler Vertriebs- und Marketingaufbau einschließlich Marktanalyse, Vertriebsstrategie, Business Development und Go-to-Market.

Schwerpunkte

- Aufbau internationaler Vertriebsstrukturen
- Entwicklung von Steuerungs- und Vergütungsmodellen
- Definition vertriebs- und marketingrelevanter Prozesse
- CRM-, ERP- und Systemanforderungen
- Internationales Key Account Management
- Digitale und klassische Marketingmaßnahmen
- Rekrutierung relevanter Funktionen
- Erstellung von Businessplänen und präziser Planungstools

Ergebnis Aufbau eines internationalen Vertriebsnetzwerkes mit 300 Häusern nur in DACH und zehn internationalen Großhändlern – der Rollator musste aber aus Sicherheitsgründen vom Markt genommen werden.

Mides Healthcare Technology
European Chief Sales Officer / Chief Marketing Officer

2021 – 2022

Führender europäischer Anbieter für Ultraschallsonden-Reparatur.

Schwerpunkte

- Restrukturierung des Außendienstes in Deutschland und Österreich
- Ausbau internationaler Vertriebsaktivitäten
- Einführung digitaler Leadgenerierung und Kundenbindungsprogramme
- Weiterentwicklung des Dienstleistungsportfolios
- Optimierung der Customer Touchpoints
- Direktes Key Account Management europäischer Schlüsselkunden

Ergebnis Stabilisierung von Umsatz und Profitabilität trotz coronabedingter Marktverwerfungen sowie Entwicklung einer internationalen Wachstumsstrategie.

Vega Salmon A/S

Commercial Transformation Projekt (Beratung)

2020

Analyse und Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsorganisation.

Schwerpunkte

- Analyse von Märkten, Kundenstrukturen und Profitabilität
- Evaluierung internationaler Vertriebsstrukturen
- Entwicklung neuer Bonus- und Trainingskonzepte
- CRM-basierte Vertriebssteuerung
- Entwicklung neuer Direktvertriebsansätze

Paul Hartmann AG

Geschäftsbereichsleiter OTC / Senior Vice President

2015 – 2019

Internationale Verantwortung für das OTC-/Apothekengeschäft in 20 Ländern mit rund 95 Mio. € Umsatzverantwortung.

Schwerpunkte

- Strategische und operative Führung des Geschäftsbereichs
- P&L Verantwortung
- Internationale Vertriebs- und Marketingsteuerung
- Einführung neuer Wachstums- und Innovationsprogramme
- Entwicklung digitaler und stationärer Vertriebsstrategien
- Einführung neuer Produktplattformen und Konsumentenmarken
- Internationale Kommunikationskampagnen
- Strategische Unterstützung bei M&A-Projekten
- Aufbau neuer Lieferanten- und Vertriebspartnerschaften

Ergebnis Profitable Verdopplung des Umsatzes sowie Einführung effizienter internationaler Steuerungs- und Abstimmungsprozesse.

Metsä Board Zanders

Restrukturierung Internationaler Vertrieb (Beratung)

2014

Schwerpunkte

- Analyse und Restrukturierung der Vertriebsorganisation
- Personalevaluation und Prozessoptimierung
- Internationale Kundenzufriedenheitsanalysen
- Abstimmung mit Geschäftsführung, Holding und Betriebsrat
- Mediation zwischen Arbeitnehmervertretung und Management

Ergebnis Erfolgreiche Neuausrichtung der Vertriebsstruktur mit verbesserter Marktausschöpfung und höherer Kundenzufriedenheit.

Manufaktur Rödental GmbH

Global Head of Sales & Marketing | Standortleitung

2009 – 2013

Verantwortung für den Wiederaufbau und die internationale Neuausrichtung

Schwerpunkte

- Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebs- und Marketingstrategien
- Restrukturierung des Händlernetzes
- Weiterentwicklung von CRM- und Direktmarketingaktivitäten
- Prozessdefinition entlang der Wertschöpfungskette
- Neuverhandlung internationaler Lizenzvereinbarungen
- Internationales Key Account Management

Ergebnis Erreichen der Profitabilität ab dem ersten Jahr und Realisierung von über Plan liegenden Umsätzen - Schaffung von mehr als 100 Arbeitsplätzen

GNA Inc. (USA – 8 Monate)

Überprüfung und Neuausrichtung der US-Geschäftsstrategie einschließlich Aufbau eines landesweiten Handelsvertreternetzes und Rekrutierung eines neuen lokalen Managements.

Ergebnis:
Erhöhung der Kreditlinien auf Basis der neuen Strategie und des neuen Managements.

Goebel Porzellan GmbH

International Director Sales & Marketing

2006 – 2008

Schwerpunkte

- Produkt- und Innovationsprogramme
- Restrukturierung internationaler Vertriebsstrukturen
- Einführung von Vertriebscontrolling und Bonusmodellen
- Aufbau neuer Handelsvertreterstrukturen
- Weiterentwicklung von Direktmarketing- und CRM-Maßnahmen
- Prozessoptimierung entlang Vertrieb, Einkauf und Produktentwicklung

Ergebnis Nachhaltige Umsatz- und Ergebnissteigerung sowie erfolgreiche Stabilisierung des Unternehmens.

Audi / Volkswagen Vertragshändler

Geschäftsführer Vertrieb & Marketing

2004 – 2006

Schwerpunkte

- Einführung leistungsorientierter Vergütungssysteme
- Aufbau neuer Vertriebslinien
- Entwicklung von Marketingkooperationen
- Prozessoptimierung und Vertriebssteuerung
- Führung von Bankengesprächen

Ergebnis Deutliche Verbesserung der Rentabilität.

FESTANSTELLUNGEN

Gies Kerzen GmbH / Blyth Inc.

Leiter Marketing & Vertrieb | Mitglied der Geschäftsführung

2000 – 2003

Verantwortung für Marketing, Vertrieb und internationale Absatzstrukturen eines führenden europäischen Kerzenherstellers innerhalb der Blyth Inc., USA.

Schwerpunkte

- Aufbau neuer Vertriebsstrukturen in DACH
- Entwicklung neuer Sortiments- und Vertriebskonzepte
- Einführung moderner Key-Account- und Führungssysteme
- Internationale Industrie- und Vertriebspartnerschaften

Ergebnis Deutliche Umsatz- und Rentabilitätssteigerung.

Reemtsma Cigaretten GmbH

International Marketing Director | Marketing- und Vertriebsdirektor Ungarn

1995 – 2000

Internationale Führungsverantwortung in Marketing und Vertrieb einschließlich Markenstrategie, Portfolioentwicklung und Vertriebssteuerung.

Schwerpunkte

- Internationale Einführung und Positionierung neuer Marken
- Gesamtverantwortung für Marketing und Vertrieb in Ungarn
- Markt- und Distributionsanalysen sowie Vertriebssteuerung
- Entwicklung neuer Handels- und Trade-Marketing-Konzepte
- Einführung effizienter Vertriebscontrolling-Strukturen

Ergebnis Stabilisierung lokaler Marken in Ungarn und erfolgreicher Launch von zwei internationalen Marken in 8 Ländern

---

Bertelsmann Music Group

National Key Account Manager

1994 – 1995

Verantwortung für nationale Schlüsselkunden und Umsatzentwicklung im deutschen Handel.

Langnese Iglo / Unilever

Senior Produktmanager | Verkaufsleiter | Projektmanager

1989 – 1994

Mehrere Führungs- und Vertriebsfunktionen in Marketing und Vertrieb innerhalb des Unilever-Konzerns.

Schwerpunkte:

- Marken- und Produktmanagement
- Vertriebssteuerung im Lebensmittelhandel
- Aufbau von Verkaufs- und Promotionsstrukturen
- Umsatz- und Budgetverantwortung

AUSBILDUNG

Diplom-Kaufmann
Universität Hamburg
Schwerpunkte: Marketing · Recht · Psychologie

SPRACHEN

Deutsch – Muttersprache
Englisch – verhandlungssicher

INTERNATIONALE ERFAHRUNG

USA (8 Monate) · Ungarn (2 Jahre) · Österreich (9 Monate)