



Holger Prange

Executive Interim Manager
Sales / Marketing / General Management

CV / Projektliste



Holger Prange

Executive Interim Manager
Sales / Marketing / General Management

📍 Siebenbuchen 9e
22587 Hamburg
☎ M: +49 172 820 65 35
✉ prange@management-lotsen.de

Auslandserfahrung
USA (8 Monate) – Ungarn (2 Jahre)

Sprachen
Englisch (verhandlungssicher)
Deutsch (Muttersprache)

Ausbildung
Diplomkaufmann
(Universität Hamburg:
Marketing/Recht/Psychologie)

KURZPROFIL

Krisenerprobter Executive Manager mit Fokus auf der Entwicklung und Umsetzung von erfolgreichen Strategien zur Umsatz-, Marktanteils- oder Profitabilitätssteigerung sowie bei der Erschließung neuer Märkte und Entwicklung (digitaler) Geschäftsmodelle bzw. (digitaler) Vermarktungsstrategien – für Wachstumsprojekte und in Krisensituationen.

Nachweisbar erfolgreich in Vertrieb, Business Development, Marketing, Restrukturierung, Prozessoptimierung sowie strategischer und operativer Neuausrichtung von Geschäftsbereichen.

Mittelstandsaffin und "Hands on", hohe Motivationsfähigkeit. Klar im Denken – Konkret in der Umsetzung – Kreativ in der Problemlösung

KURZÜBERSICHT:

Executive Interim-Manager Fokus Vertrieb / Marketing –
Management-Lotsen | 11/2003 – heute

Europäischer Vertriebs- und Marketingleiter –
Blyth Inc/Gies | 11/2000 – 10/2003

Marketing- und Vertriebsdirektor / internationaler Marketingdirektor –
Reemtsma Cigaretten (Imperial) Hamburg und Budapest |
09/1995 – 10/2000

Nationaler Key Account Manager –
Bertelsmann Music Group | 09/1994 – 08/1995

Verkaufsleiter LEH, Produktmanager, Projektmanager, Trainee –
Langnese Iglo GmbH (Deutsche Unilever) | 09/1989 – 08/1994

Branchen:

BtC/BtB: Food / Non Food, Geschenkartikel, Sammlerartikel,
Home Decor, Zigaretten, Private Pay Health Care, Spezialpapiere,
Automotive, Medien

Industrie, Groß- und Einzelhandel

Netzprofile

<https://management-lotsen.de/sales-marketing-holger-prange/>
<https://www.linkedin.com/in/holger-prange-68666a1/>
https://www.xing.com/profile/Holger_Prange/cv

Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

11/2003 – heute
www.management-lotsen.de

ad hoc
fortlaufend

4 Monate

Management-Lotsen, Hamburg

Executive Interim Manager

Vertrieb / Marketing / Business Development

Projektbeispiele

Beratungstätigkeit für Unternehmensberatungen, Private Equity und Unternehmen

- Erstellung und Überprüfung von Businessplänen
- Überprüfung von Investitionsentscheidungen
- Adjustierungen von Geschäftsmodellen
- Operative Unterstützung bei außerordentlichen Geschäftsvorfällen (Insolvenzen von Kunden, Liefervertragskündigungen etc)
- Digitalisierung
- Prozeßoptimierung
- Begleitung von Generationsübergängen
- Markenführung - Markenreaktivierung

Vega Salmon A/S

Lebensmittelhersteller – Umsatz: 148 Mio €

- Datenanalyse (Märkte, Accounts, Manager, Potentiale: Umsatz und Ertrag).
- Strukturierte Mitarbeiterinterviews
- Durchführung einer Kundenzufriedenheitsstudie – daraus ableitend Evaluierung von Zielmärkten und -kunden
- einer neuen internationalen Vertriebsstruktur
- optimierter Prozesse
- eines zielgerichteten Bonusprogrammes
- eines umfassenden Trainingsprogrammes für KAM
- eines passenden CRM Systems
- sowie die Konzipierung und Eröffnung eines Werksverkaufes inkl. Social Media Kommunikation



Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

42 Monate

Paul Hartmann AG, Heidenheim

Internationaler Hersteller von medizinischen Produkten, Umsatz: 2 Mrd €

Geschäftsbereichsleiter Personal Health Care – verantwortlich für das Apothekengeschäft in 20 Ländern – ca. 95 Mio € Umsatzverantwortung – direkt an den Vorstand berichtend – Prokura

- Fachliche Leitung und personelle Führung des Geschäftsbereiches „freiverkäufliche Medizinprodukte“ (Private Pay/PHC)
- Grundlegende vertriebs- und marketingseitige Analyse des Geschäftes gefolgt von einem umfassenden Aktionsprogramm
- Definition und Implementierung internationaler Abstimmungsprozesse
- Einführung und Umsetzung eines fundamentalen Innovationsprogrammes
- Erarbeitung neuer Vertriebsstrategien (digital wie stationär)
- Launch eines konsumentengerechten Desinfektionssortimentes unter dem Namen Sterillium Protect & Care
- Launch eines komplett neuen digitalisierten Diagnostik- und Selbsttest-Sortimentes unter dem Namen Veroyal inkl. e-diagnostic Portal und App
- Relaunch des kompletten First Aid Sortimentes
- Entwicklung und Umsetzung diverser internationaler TV- und Radio-Spots, Printkampagnen und digitaler Vermarktungskonzepte (Eruierung der touchpoints/consumer journey sowie Influencer Kampagnen und datengestützter Direktonlinekommunikation)
- Absatzbezogene strategische Mitarbeit bei M&A Projekten
- Initiierung von strategischen Partnerschaften mit neuen Lieferanten

Ergebnis:

profitable Umsatzausweitung bereits im ersten Jahr und Etablierung effizienter internationaler Abstimmungsprozesse

7 Monate

Metsä Board Zanders, Bergisch Gladbach

Spezialpapierhersteller, Umsatz: 85 Mio. €

Beratungsprojekt:

Vollständige Restrukturierung des internationalen Vertriebes

- Ist-Analyse der internationalen Vertriebsstruktur
- Personalevaluation Vertrieb und Vertriebsinnendienst
- Strategische und operative Restrukturierung des internationalen Vertriebes inkl. Personalmaßnahmen
- Abstimmung mit Geschäftsführung, Holding und Betriebsrat
- Durchführung einer internationalen Kundenzufriedenheitsstudie
- Mediation zwischen Betriebsrat und Geschäftsführung
- Sparring Partner der Geschäftsführung

Ergebnis:

Erfolgreiche Neuausrichtung des internationalen Vertriebes
höhere Marktausschöpfung und konkrete Ansätze zur Steigerung der Kundenzufriedenheit

Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

44 Monate

Manufaktur Rödental GmbH

Hersteller von Sammlerprodukten und Geschenkartikeln, Umsatz € 12 Mio.

Wiederaufbau des durch einen deutschen Privatinvestor erworbenen Unternehmens; verantwortlich insbesondere für Vertrieb und Marketing

- Entwicklung und Umsetzung einer Vertriebs- und Marketingstrategie: Umstellung der Sortimentsstruktur, Öffnung der Marke für Geschenk- und Dekorationsanlässe, Straffung des Händlernetzes, Einführung eines Händler-Informationssystems
- Definition sämtlicher Prozesse (Planung, Produktentwicklung, Logistik Umstellung von SAP auf STEPS)
- Neuverhandlung von Lizenzverträgen
- Weiterentwicklung der CRM Tools (neues Clubkonzept, neue Zeitschrift, Direktansprache)

Ergebnisse:

- Erreichen der Profitabilität vom ersten Jahr an durch über Plan liegende Umsatzgenerierung
- Schaffung von 100 neuen Arbeitsplätzen nach einem Jahr

davon 8 Monate

GNA Inc (Manufaktur Rödental USA)

Distributor von Sammlerprodukten und Geschenkartikeln, Umsatz: 17 Mio. USD

Überprüfung der US-Strategie sowie des lokalen Managements

- Neudefinition der Vertriebsstrategie und Steuerung der Umsetzung:
- Aufbau eines Handelsvertreternetzes in allen US-Staaten, Umstellung auf Omnichannel Vertrieb
- Rekrutierung eines neuen Managements

Ergebnis:

Erhöhung der Kreditlinien seitens der Banken auf Basis der neuen Vertriebsstrategie und des neuen Managements

davon 7 Monate

Manufaktur Rödental GmbH

Hersteller von Sammlerprodukten und Geschenkartikeln, Umsatz € 12 Mio.

Vakanzüberbrückung als Leiter Vertrieb
Mediation zwischen zwei Geschäftsführern von Wettbewerbsunternehmen zur Etablierung einer Vertriebskooperation

Ergebnisse:

- Signifikante Reduzierung der Vertriebskosten bei gleichem Umsatz
- Abschluss eines außergerichtlichen Vergleiches; Beilegung diverser gerichtlicher Auseinandersetzungen
- Erreichung des Planumsatzes

Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

24 Monate

Goebel Porzellan GmbH, Coburg

Gebrauchsgüter/Home Accessoires, Umsatz € 32 Mio.

Internationaler Vertriebs- und Marketingleiter verantwortlich für die Restrukturierung der Bereiche Vertrieb und Marketing (i.A. von Aurelius/Merrill Lynch)

- Umfassendes Produkt-Innovationsprogramm
- Einbindung von Trendscouts, Durchführung von Marktforschung, Aufbau und Zusammenarbeit mit freiberuflichen Produktdesignern
- Einbindung von Einkauf und Key-Suppliern in den Entwicklungsprozess; Schnittstellendefinition - Prozessoptimierung
- Aufbau und Einführung eines Vertriebscontrollings zur Leistungsmessung
- Restrukturierung des Exportbereiches; Suche neuer Handelsvertreter
- Einführung eines profitabilitätsorientierten, attraktiven Bonusprogramms
- Direktmarketing, Sponsoring, Social Media
- Weiterentwicklung der CRM Tools für den Handel und den Endverbraucher
- Relaunch der Kundenzeitschrift

Ergebnis:

Substantielle Erhöhung von Umsatz und Ergebnis durch neustrukturiertes Geschäft; dadurch nachhaltiges Führen aus der Insolvenz

20 Monate

Vertragshändler Audi / Volkswagen

Umsatz 85 Mio € - 155 Mitarbeiter

Geschäftsführer Marketing / Vertrieb

Restrukturierung des Vertriebes:

- Entwicklung von neuen leistungsbetonten Provisionsmodellen
- Ausbau des privaten Gebrauchtwagen-Endkundengeschäftes
- Aufbau des Großhandelsgeschäftes mit Gebrauchtwagen
- Entwicklung einer zusätzlichen Vertriebslinie für preisgünstige Gebrauchtfahrzeuge und Werkstattleistungen
- Aufbau von Marketing-Kooperationen mit anderen Anbietern (Golfplätze, Freizeitparks)
- Einführung von Direkt Marketing Aktionen
- Effiziente Prozessoptimierungen
- Entwicklung eines neuen Corporate Designs unter Einbeziehung sämtlicher relevanter Medien (Radio, Print, Flyer, Direktmarketing)
- Führung von Bankengesprächen

Ergebnisse:

Deutliche Steigerung der Rentabilität

Holger Prange

Festanstellungen:

11/2000 – 10/2003

www.blyth.com

Gies Kerzen GmbH, Hamburg

Einer der führenden Hersteller von Qualitätskerzen in Europa mit drei internationalen Produktionsstätten. Das Unternehmen gehörte damals zur Blyth Inc., New York, dem weltweit größten Home Decor-Anbieter

Leiter Marketing und Vertrieb, Mitglied der Geschäftsführung

- Entwicklung und Einführung eines neuen Sortimentes
- Aufbau eines neuen Fachhandelvertriebes in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Vereinbarung internationaler Industriekooperationen
- Schaffung effizienter Strukturen für die Vertriebskanäle Lebensmittel-einzelhandel, Fachhandel, Warenhäusern und Versender
- Einführung eines ziel- und leistungsorientierten Führungssystems
- Implementierung eines modernen Key Account Managements

Ergebnis:

Deutliche Umsatzerhöhung und Rentabilitätsverbesserung

09/1995 – 10/2000

www.reemtsma.com

Reemtsma Cigaretten GmbH, Hamburg und Budapest

Nummer 2 auf dem deutschen Tabakmarkt; 2000 Mitarbeiter (Heute Imperial Tobacco Group)

08/1998 – 10/2000

International Marketing Manager

- Definition und Schließung von Lücken im Reemtsma Portfolio
- Evaluierung von potentialstarken soziokulturellen Segmenten
- Ableitung von Positionierungen und Markenstrategien
- Entwicklung des gesamten Marketingmixes für BOSS und Polo

Ergebnis:

Erfolgreiche Einführung der Marken BOSS und Polo in acht Ländern



Holger Prange

- 06/1996 – 07/1998 □ **Reemtsma Cigaretten GmbH**
**Marketing- und Vertriebsdirektor,
Mitglied der Geschäftsleitung, Budapest**
Gesamtverantwortung für Marketing und Vertrieb;
Umsatzverantwortung für DM 220 Mio., Führung von 13 Mitarbeitern,
Bericht an den General Manager
- Durchführung von Portfolioanalysen und -ausrichtung
 - Launch von Neumarken, Relaunches von bestehenden Produkten
 - Konzeption und Einführung von Markendiversifikationsprojekten
 - Durchführung von Marktanalysen (Distribution, Out of stock, Consumer off take); Entwicklung von sich daraus ableitenden Vertriebsstrategien, Trade Marketing Konzepten sowie neuer Konditionssysteme für den Großhandel
 - Agentursteuerung
 - Etablierung eines effizienten Vertriebscontrollings
- Ergebnisse:**
- Stabilisierung der lokalen Marken nach Jahren des dramatischen Rückgangs
 - Verdopplung des Marktanteils der internationalen Marken
 - Deutlicher Distributionsausbau der lokalen Marken in neuen Kanälen
- 09/1995 – 05/1996 □ **Leiter Reemtsma Marketingkoordination Osteuropa**
Harmonisierung der Länderinteressen mit den Interessen des Headquarters
- 09/1994 – 08/1995 ■ **Bertelsmann Music Group, München**
www.bmg.com
Damals größtes Musik/Interactive Entertainment-Unternehmen am deutschen Markt
- National Key Account Manager**
Umsatzgenerierung im gehobenen siebenstelligen Bereich
- 09/1989 – 08/1994 ■ **Langnese Iglo GmbH (Deutsche Unilever), Hamburg**
- 07/1993 – 08/1994 □ **Senior Produktmanager Eiskrem**
Relaunch einer Eiskremmarke
- 06/1991 – 07/1993 □ **Verkaufsleiter Lebensmittelhandel**
Aufbau der Verkaufsleitung; Umsatzverantwortung DM 85 Mio./17 MA
- 06/1990 – 05/1991 □ **Projekt/Promotionmanager in Ostdeutschland**
Budgetverantwortung DM 8,5 Mio., Führung von 20 Mitarbeitern
- 09/1989 – 06/1990 □ **Trainee**