

**Mehr Umsatz.
Höhere Profitabilität.
Höherer Marktanteil.**

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)
– Österreich (9 Monate)

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:

B2C, B2B, MedTech, Private Pay Health Care, Food / Non Food,
Spezialpapiere, Automotive, Medien, Geschenk- und Sammlerartikel,
Home Decor, Zigaretten, Groß- und Einzelhandel

Private Equity erfahren

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

9 Monate

Management-Lotsen, Hamburg

Executive Interim Manager

Vertrieb / Marketing / Business Development

Projektbeispiele:

Beratungstätigkeit

- 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
- (digitale) Vertriebs- und Marketingstrategien

Mides Healthcare Technology

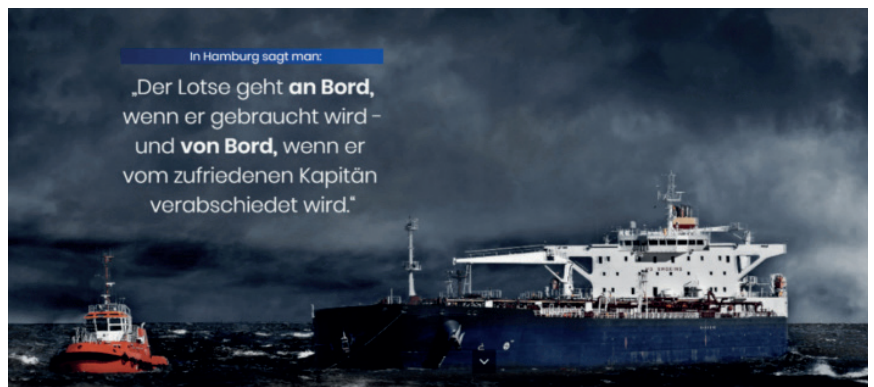
Europas führender Dienstleister für Ultraschallsonden-Reparatur – 100 Mitarbeiter

Europäischer Chief Sales Officer / Chief Marketing Officer (CSO/CMO)

- Digitale und klassische Generierung von Leads
- Gewinnung von Neukunden
- Restrukturierung des deutschen Außendienstes (einer Mischform von eigenen Key Account Managern und Handelsvertretern)
- Restrukturierung des österreichischen Vertriebes
- Aufbau des internationalen Vertriebes
- Eigenes Key Account Management bei europäischen TOP Kunden
- Einführung digitaler und klassischer Techniken zur Leadgenerierung
- Konzeption und Durchführung digitaler wie klassischer Marketingaktionen (LinkedIn, Facebook, DirectMail)
- Einführung von Kundenbindungsprogrammen
- Einführung von Bonifizierungsprogrammen
- Optimierung des Dienstleistungsangebotes / Entwicklung neuer Angebote
- Überprüfung und Optimierung sämtlicher Touch Points

Ergebnis:

Stabilisierung des Umsatzes und der Profitabilität trotz eines coronabedingten Markteinbruchs in den Kernmärkten – Entwicklung einer zukunftsgerichteten Wachstumsstrategie



Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

4 Monate

Vega Salmon A/S

Lebensmittelhersteller – Umsatz: 148 Mio €

Beratungsprojekt:

- 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

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 Veroval 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

Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

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

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 Umsatzsteigerung und Verbesserung der Rentabilität



Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

44 Monate

Manufaktur Rödental GmbH

Hersteller von Sammlerprodukten und Geschenkartikeln, Umsatz € 12 Mio.

Global Head of Sales & Marketing

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
- Direktmarketing, Sponsoring, Social Media
- Einführung eines profitabilitätsorientierten, attraktiven Bonusprogramms
- 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

Festanstellungen:

11/2000 – 10/2003

www.blyth.com

Gies Kerzen GmbH Hamburg – Blyth Inc, New York

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

Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

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

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



Holger Prange

PROJEKTBEISPIELE:

- 09/1994 – 08/1995 www.bmg.com ■ **Bertelsmann Music Group, München**
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**
1,7 Mrd. € Umsatz – 1200 Mitarbeiter
- 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**