



Profil

Der Vertrieboptimierer

Interim Manager / Coach / Trainer

PERSÖNLICHE DATEN

Name	Elmar Rainer Gorich (Dipl.-Betriebswirt / MBA)
Geburtsjahr	1954
Nationalität	deutsch

Überblick

Branchenerfahrung:	IT- und ITC Lösungen, ADC Lösungen, Investitionsgüter/Fertigungsindustrie, techn. Gebrauchsgüter, designorientierte Konsumgüter (DOG), Healthcare, Automotive, Public, Retail, Logistik und Dienstleistungen. Schwerpunkt : Mittelstand und Konzerntöchter mit mittelständischer Organisation <ul style="list-style-type: none"> - ITT (Grohe AG), 8 Jahre - EXXON Office Systems, 2 Jahre - WANG Deutschland Gmb, 7,5 Jahre - INTERMEC Technologies GmbH, LITTON Industries, Western Atlas, UNOVA Corp., 7,5 Jahre - TRANSFLOW AG (Seven AG / Thiel Logistik AG), 2,5 Jahre - ARTKOMMT AG, Beratung, Coaching, Training, 7 Jahre - Winner's Edge GmbH (Senior Partner), Strategieberatung, 9 Jahre <p>Davon 29 Jahre Vertrieb & Marketing und > 20 Jahre als Führungskraft in diversen Funktionen (PM, SR, ACM, SM, GM, GSF, VWR, VP Sales & Marketing, Vorstand) und Business Development.</p>
IM-Mandate:	Deutsche Telekom GmbH, FIDUCIA IT AG, PANMOBIL GmbH & Co. KG, SATO Europe GmbH, T-Systems GmbH, TAGSYS RFID S.A., Taxxos GmbH, Xtradyne AG,
IT – Erfahrung seit:	1979 (Vertrieb von IT-Lösungen incl. HW/SW/Middleware).

Erfahrung als Trainer und Coach: 10 Jahre nebenberuflich und 5 Jahre hauptberuflich.

Beratungsschwerpunkte: Coaching und Training von Fach- und Führungskräften, Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen, Lösungsvertrieb, Strategischer Verkauf, Neukundenakquisition, Positionierungsstrategien, Go to Market Konzepte, Verhandlungstechnik, Zielmotivation und Zielerreichung, Ideenfindungsmodelle, Führungstechnik, Konzeptentwicklung und Umsetzung, Teambildung, Veränderungsprozesse, Kommunikationstechnik mit Körpersprache und Rhetorik, Konfliktmoderation (Mediator), M&A Beratung, Potentialanalysen auf der Basis der INSIGHT-Typenlehre (zertifizierter MDI-INSIGHT Berater), betriebswirtschaftliche Themen (BWL für Vertriebler und Nichtkaufleute) und allgemeine Strategie- und Managementberatung.

AUSBILDUNG

Lehre	1970 – 1973	Industrie-Kaufmann.
Abitur	1976	Abendgymnasium Dortmund.
Studien (nebenberuflich)	1977 – 1981	Wirtschaftswissenschaften an der Fernuniversität Hagen mit den Schwerpunkten Marketing, Rechtswissenschaften und Psychologie
	1981 – 1983	Betriebswirtschaft an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, Dortmund.
	1984 – 1986	Business Administration (B.B.A.), Newport University, Utrecht / Holland.
	1988 - 1990	European Graduate School, Maastricht/NL
	1990 - 1992	Westdeutsche Akademie - Institut für Psychologie und Psychotherapie, Düsseldorf.
	1999 – 2001	Business Administration, CyberTech International University, Drumshanbo/ Irland
	2004 - 2006	University Oradea, Bihor (Rom.)
Abschlüsse	1983	Betriebswirt (VWA)
	1986	Bachelor of Business Administration (B.B.A.)
	1990	Diploma in Organisational Psychology
	1992	Diplom in Psychologische Verhaltenswissenschaft (Coaching, Supervision, Psychologie)
	2001	Diplom in Business Administration
	2006	Master of Business Administration (M.B.A.)



AQUISITION . SALES . RESULTING

Sprachen Deutsch – Muttersprache
Englisch – verhandlungssicher in Wort und Schrift.

BERUFLICHER WERDEGANG

Zeitraum 11/2002 – per dato

Firma **EGO - Consulting**, Menden (gegr. 1992)
(www.EGO-Consulting.de)

im Partnerverbund der **Artkommt AG**, Dortmund (www.Artkommt.com)
und Winner's Edge GmbH, Leichlingen (www.winners-edge.de)

Branche Unternehmensberatung für Vertrieb-, Marketing & Business Development
(Sales & Marketing Consulting - Coaching – Training – Interim Management)

Mitarbeiter / Netzwerk 52 Koop-Partner (45 national und 7 international).

Position **Inhaber / Trainer, Interim Manager und Coach**

Wichtige Projekte (Auszug):

FIDUCIA IT AG, Karlsruhe

Konzeptentwicklung und Umsetzung für den Aufbau eines vertikalen Direktvertriebes für IT-Outsourcing (RZ/ASP). Training und Coaching von 8 Key-Account Managern. Identifikation von Konfliktfeldern und Moderation von Workshops. Beratung des Vorstandes Ressort Wirtschaft & Verwaltung.

T-System Business Services GmbH, Bonn und bundesweit

Ausbildung und Coaching von ca. 250 Account Managern in regionalen Strategiewerkshops. Ausbildung von ca. 90 Vertriebsassistenten und ca. 60 Business Consultants sowie 72 TOP-Verkäufern der Fachkarriere Sales, einem internen Qualifizierungsprogramm für Nachwuchsführungskräfte.

KfW Bank, Frankfurt

Ausbildung der internationalen Büroleiter in Kommunikationstechnik und Neukundenakquisition.

SAGE Deutschland GmbH, Frankfurt

Ausbildung und Coaching von 48 Account Manager der SAGE-Vertriebspartner und Training (Führungsverhalten, strat. Verkaufen, Verhandlungstechnik und BWL-Kennzahlen) der Geschäftsführer im Rahmen des SAGE 50plu50-Qualifizierungsprogramm.

Eschenbach Optik GmbH, Nürnberg

Konzeptentwicklung und Umsetzung von internen Kommunikationsmethoden und Beratung der Geschäftsleitung in vertrieblichen Fragen und bei der Personalqualifizierung (Insights-Potentialanalysen). Training des nationalen Aussendienstes in Kommunikationsverhalten.

Xtradyne Technologies AG, Berlin (heute PrismTech)

(VC finanzierter Start up der Berliner Bank)

Entwicklung von Vermarktungskonzepten für Application-Security-Lösungen im HOST-Umfeld und für Webserver. Entwicklung eines Partnernetzwerkes in Europa/USA und Neukundenakquisition. Aufbau, Coaching und Führung der Vertriebsorganisation.

Zeitraum	07/2000 – 10/2002
Firma	SEVEN INTERNATIONAL AG , Grevenmacher / Luxemburg. Seven Technology GmbH , Duisburg. (Tochtergesellschaft der Thiel-Logistik AG)
Branche	Systemhaus für ganzheitliche Logistik- und ERP Lösungen mit zusätzlicher Auto-ID-Kompetenz
Umsatz / Mitarbeiter	11,5 Mio. Euro/ 130 Mitarbeiter
Position	Vorstand Vertrieb und Marketing für die AG in Luxemburg. Geschäftsführer der SEVEN Technology GmbH, Duisburg
Unterstellte Mitarbeiter	120 Mitarbeiter
Aufgaben / Verantwortung	Verschmelzung und Integration verschiedener Tochtergesellschaften der Gruppe Positionierung des Unternehmens, intern., als Systemhaus und Integrator für ganzheitliche Logistik- und ERP-Lösungen (J.D.Edwards, SAP R/3, Peoplesoft) mit zusätzlicher Auto-ID-Kompetenz Strukturelle Ausrichtungen auf die aktive Vermarktung von Komplementärprodukten (z.B. ERP, CRM, SCM, Logistik, COSA (Workflow und Archivierungslösungen), Barcode-Middleware, Telematik Positionierung von Integrations- und Middlewareprojekten Im SAP-Markt Aufbau des Unternehmensbereiches Distribution Auto-ID (start up)



AQUISITION . SALES . RESULTING

	Turn around der SEVEN Technology GmbH und Merge diverser Tochtergesellschaften
Zeitraum	11/1992 – 06/2000
Firma	INTERMEC TECHNOLOGIES GmbH, Düsseldorf
Branche	Integrierte Auto-ID Lösungen (HW / SW / Middleware / Services)
Umsatz / Mitarbeiter	10,8 Mio.Euro / 96 Mitarbeiter (1992) 77,4 Mio. Euro / 138 Mitarbeiter (1999)
Zeitraum	04/1997 – 6/2000
Position	Geschäftsführer Deutschland Region Manager: D-A-CH und Eastern Countries Verwaltungsrat / Vorstand der Intermec Swiss AG.
Unterstellte Mitarbeiter	138 Mitarbeiter
Aufgaben / Verantwortung	<p>Ausbau der Umsatzpotentiale der fusionierten Wettbewerber UBI und NORAND (Merge) und Nutzung der Synergien im Partnervertrieb durch die nun erreichte Marktführerschaft im Bereich Datenfunk</p> <p>Ausrichtung der Gesellschaft auf den Vertrieb von hochwertigen und integrierten Gesamtlösungen im Auto-ID Umfeld (Systemvertrieb)</p> <p>Strukturierung und Expansion des nationalen und internationalen Großkundengeschäftes</p> <p>Ausbau des indirekten Vertriebskanals (VAR, OEM und Händler) sowie des Lösungsgeschäftes durch strategische Allianzen (SAP, ORACLE, BAAN, etc.)</p> <p>Aufbau eines Master - Distributionsnetzes für Commodity Produkte</p> <p>Aufbau und Einsatz der erforderlichen Ressourcen für den Systemvertrieb und das Projektgeschäft</p> <p>Vermarktung von Integrationskonzepten (Middleware) im SAP, BAAN und ORACLE Umfeld</p> <p>Einführung von Beziehungsmarketing auf allen Unternehmensebenen (Event-Marketing, PR und Advertising)</p> <p>Entwicklung und Einführung von Target-Controlling und</p>



AQUISITION . SALES . RESULTING

Kostenmanagementsystemen. Entwicklung und Vermarktung von Konzepten für E-Commerce und mobile Computing - Anwendungen. Schaffung einer repräsentativen Web-Präsenz

Zeitraum	7/1995 – 10/1997
Position	General Manager der INTERMEC GmbH, Düsseldorf, verantwortlich für die Central und Eastern Region (D-A-CH, und osteuropäische Länder). Verwaltungsrat / Vorstand der INTERMEC Swiss AG, Zürich
Aufgaben / Verantwortung	Operative Gesamtverantwortung für die Region. Leitung der Schweizer AG
Zeitraum	4/1985 – 10/1992
Firma	WANG DEUTSCHLAND GMBH , Frankfurt
Branche	Hard- und Software
Umsatz / Mitarbeiter	US- \$ 2,9 Mrd. / 30.000 (Konzernumsatz)
Position	Gebietsverkaufsleiter Account Manager Vertriebsleiter Industrielösungen (auch international) Niederlassungsleiter des Vertriebszentrums West, Ratingen
Unterstellte Mitarbeiter / Umsatzverantwortung	35 / EUR 38,0 Mio.
Aufgaben / Verantwortung	Gesamtverantwortung für das Vertriebszentrum West
Zeitraum	7/1989 – 01/1992
Position	Verkaufsleiter vertikale Märkte , Vertriebszentrum West
Unterstellte Mitarbeiter	24
Aufgaben / Verantwortung	Verkaufsleiter Deutschland / Fertigungslösungen Seit 3/1990: zusätzliche Verantwortung für alle Fertigungsprojekte Bundesweit, Koordination aller strategischen Softwarepartner, Marketingaktivitäten bundesweit für den Geschäftsbereich Industrie, nationale Vertretung im Manufacturing Board, einem internationalen Management & Stearingboard in Brüssel
Zeitraum	07/1986 – 06/1989
Position	Senior – Vertriebsbeauftragter
Unterstellte Mitarbeiter	1



AQUISITION . SALES . RESULTING

Aufgaben / Verantwortung	Betreuung von nationalen und internationalen WANG-Großkunden Gebietsmarketing Händler- und Systemhausbetreuung
Zeitraum	4/1985 – 06/1986
Position	Vertriebsbeauftragter Regionalvertrieb
Aufgaben / Verantwortung	Vermarktung von Branchenlösungen für die Fertigungsindustrie Vertrieb von Bürokommunikationskonzepten und integrierten EDV-Gesamtlösungen sowie CIM Strategien (Hard- und Software) Vertrieb von Kommunikationsproduktion im HOST - Umfeld Beratung und Vertrieb der Netzwerktopologie WANGNET (Breitband-technik) im Umfeld der IBM und DEC-Welt
Zeitraum	01/1983 – 03/1985
Firma	EXXON OFFICE SYSTEMS GMBH , Hamburg
Branche	Direktvertrieb von Einzel- und Mehrplatzsystem für die Bürokommunikation
Umsatz / Mitarbeiter	EUR 26 Mio./ 130
Position	Vertriebsspezialist mit Großkundenverantwortung
Aufgaben / Verantwortung	Gebiets- und Kundenbetreuung Seminaraktivitäten zum Thema „Office-Automation“ Erstellung von Wirtschaftlichkeitsanalysen Zielgruppenmarketing Unterstützung des Geschäftsstellenleiters bei der Ausbildung von Vertriebsbeauftragten ab 1984: Stellvertreter des Geschäftsstellenleiters
Zeitraum	08/1973 – 12/1982
Firma	FRIEDRICH GROHE GMBH & CO. , Menden und Hemer Tochtergesellschaft der ITT Inc. , New York
Branche	Markenartikel/Sanitärarmaturen
Umsatz / Mitarbeiter	DM 950 Mio./ 4.100 (weltweit)



AQUISITION . SALES . RESULTING

Zeitraum	02/1982 – 12/1982
Position	Marketing-Assistent im Produktmarketing , Profit Center Thermostatarmaturen
Zeitraum	10/1979 – 08/1982
Position	Budgetkoordinator / Kostenkontrolle und EDV-Bereichskordinator für RD & E
Aufgaben / Verantwortung	Budget- und Case Detailplanung. Analysen der Projektkosten für Marketing, ITT-Europe und den Geschäftsführer RD & E. Projektkoordination zwischen Marketing und RD & E. Einführung eines EDV - gestützten Projektkontrollsystems.
Zeitraum	08/1975 – 10/1979
Position	Vertriebsmitarbeiter (Händlervertrieb)
Aufgaben / Verantwortung	Abwicklung von Kundenaufträgen. Aktiver Telefonverkauf. Aufbereitung und Verfolgung von Führungsdaten. Vertriebsdisposition und logistische Steuerung.
Zeitraum	08/1973 – 09/1975
Position	Mitarbeiter in der Debitorenbuchhaltung

www.EGO-Consulting.de