

Elmar R. Gorich (MBA)

Bieberblick 2, D - 58710 Menden / Sauerl.

Tel: 02373/82804, mobil: 0172/2716450, E-Mail: elmar@gorich.de



Experte für intern. Vertrieb & Business Development
Schwerpunkte: Strategieentwicklung und Umsetzung
Geschäftsführer / VP Sales & Marketing / Interim Manager
Zertifizierter INSIGHTS MDI® - Berater
geb. am 25. März 1954

Kernkompetenzen und wesentliche Erfolge

Management / Führung	<ul style="list-style-type: none">* > 28 Jahre Geschäftsführer, VP Sales & Marketing, Business Development Manager* > 14 Jahre Business Consultant, Schwerpunkt Strategieentwicklung und Umsetzung.* > 11 Jahre Interim Manager, Fokus: General Management & Vertrieboptimierung.* > 10 Jahre Trainer & Coach bei DAX- und Mittelstandsunternehmen.
Internationalität	<ul style="list-style-type: none">* Englisch, verhandlungssicher* Deutsch, Muttersprache* Auslandserfahrung: Frankreich (IM – 2J.) und USA, China, Japan projektbezogen.* Verwaltungsrat Schweiz für einen US-amerikanischen Konzern (4 J.).* Verwaltungsrat Luxembourg (2 J.).* Ergebnisverantwortung für Eastern Countries: Polen, Russland, Ungarn, u.a.* Erfahrung mit der Führung von interkulturellen Teams.
Produkt- und Branchenkompetenz	<ul style="list-style-type: none">* IT / ITC Lösungsvertrieb, ERP, CRM, SCM, RFID, Cloud, I.o.T., I 4.0., Mobility.* Logistik, Handel/Fashion, Fertigungsindustrie, Healthcare, Industriewäschereien.
Projekterfahrung	<ul style="list-style-type: none">* Aufbau einer Vertriebs- und Partnerorganisation in Europa & Asien.* Mehrfacher Umbau einer Vertriebsorganisation vom Produkt- zum Lösungsvertrieb.* Reorganisation & Kostenoptimierungen bei mehreren GmbH und (kleinen) Aktiengesellschaften.
Vertrieb & Marketing	<ul style="list-style-type: none">* Führung von intern. Vertriebsorganisationen > 80 MA: Direct- & Channel-Sales, intern.* Vertriebs- & Projektcontrolling (> 15 Mio € TPV), Forecast, Kalkulation, ROI, TCO, Risikoanalyse.* Neukundengewinnung, Vertragsgestaltung und Verhandlung, auch international.* Umsatzsteigerungen p.a. zweistellig mehrfach nachweisbar.* größter Einzelauftrag in Central Europe: 5,8 Mio. USD.
Controlling	<ul style="list-style-type: none">* Erstellung von Balance Scorecards und „Follow Up“ über mehrere Jahre.* Entwicklung eines Projekt-Analyse- und Controllingsystems (PACS) und Vertriebscontrolling-Tools.* Durchführung von Prozessanalysen und Prozess-Neudesign.
M & A	<ul style="list-style-type: none">* Durchführung eines Joint Venture Projektes in China.* Verhandlung von Partner-Rahmenverträgen im internationalen Umfeld.* Akquisition von VC – Gesellschaften & strategischen Kooperationen.* Anbahnung und Durchführung von Unternehmensverkäufen.
Personal	<ul style="list-style-type: none">* Personalleitung (Personalunion) einer GmbH (US-Gesellschaft) mit > 120 MA.* Gestaltung von Anstellungsverträgen und Bonusvereinbarungen.* Durchführung von Fach- und Führungsqualifikationsmaßnahmen.* Erstellung von Rekrutierungsprofilen und Potentialanalysen.
Wirtschafts-Arbeitsrecht	<ul style="list-style-type: none">* Durchführung von intern. Verhandlungen mit Kunden, Partnern und Lieferanten.* Gestaltung und Verhandlung von Aufhebungsverträgen.* Erstellung von Verhandlungsstrategien mit intern. Kunden, Partnern und Lieferanten.
Methoden	<ul style="list-style-type: none">* „Hands On-Mentalität“, ausgeprägter Gestaltungs- und Umsetzungswille.
Work Life Balance	<ul style="list-style-type: none">* Familie, Kochen, Literatur, Harley & Goldwing fahren, Strand- und Waldspaziergänge, Reisen.