

Oskar Mustermann

Straße, Ort ▪ +49 147 1234567 ▪ name@gmx.de ▪ [linkedin.com/in/name](https://www.linkedin.com/in/name)

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Unternehmenslenker mit starkem Vertriebsfokus | Dipl.-Kaufmann | internationales Know-how

Leistungsorientierte und gut vernetzte Führungspersönlichkeit mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Vertrieb von hochkomplexen, erklärungsbedürftigen Dienstleistungen (Schwerpunkt B2B) sowie im Ausbau als auch der Reorganisation strategischer Geschäftsfelder in der Personaldienstleistungsbranche. Hohe Anpassungsfähigkeit an ein sich rasch änderndes Marktumfeld, mit dem Ergebnis eines maximalen Outputs. Scharfsinniges und analytisches Denkvermögen in der Konzeption, Umsetzung und Integration zukunftsweisender Geschäftsmodelle. Offenheit für Gestaltung – ganz gleich, ob beim Ausbau von Start-up Strukturen oder der Übernahme von gewachsenen Unternehmen. Interkulturelle Handlungs- und Führungskompetenzen. Vordenker und Gestalter mit der Leidenschaft für Technik, Innovation, People Business, Digitalisierung.

Persönliche Daten: 50 Jahre, verheiratet

Unternehmensführung

- erfahren in Expansion & Turnaround-Management
- erprobt in Change- und Krisensituationen
- Restrukturierung
- „Output“-fokussiert
- standortübergreifende Leitung cross-funktionaler & interkultureller Teams in komplexen Matrix-Strukturen
- Englisch (verhandlungssicher)

Executive Leadership

- geradlinige Führungspersönlichkeit
- Expertise, Mitarbeiter zu Teams zu entwickeln
- Entwicklung von Senior Führungskräften
- erfolgreiches Stakeholder-Management
- Kommunikationsstärke
- starke Überzeugungskraft
- Offenheit
- Unvoreingenommenheit

Wachstum & Expansion

- hohe Verkaufs- und Vertriebsenergie
- Top Resultate im Umsatz- und Ertragswachstum
- rasche Performancesteigerung
- Entwicklung und Umsetzung neuer gewinnbringender Service- und Geschäftsmodelle

Beruflicher Werdegang

Management GmbH – Ort

Services GmbH & Co. KG (ehemalige X GmbH & Co. KG)

X-Gruppe ist ein international führender Dienstleister, 15 Standorte bundesweit, 4.000 Spezialisten in Kundeneinsätzen, ca. 350 MA intern, >500 Mio. Euro Umsatz, Tochterunternehmen des X Konzerns, Ort (> 25 Mrd. Umsatz, XX MA weltweit)

VORSITZENDER GESCHÄFTSFÜHRER

07/2015 – 12/2021

Strategische und operative Leitung des Unternehmens |

Personalverantwortung für bis zu 200 MA | Budgetverantwortung: 500 Mio. Euro; Reporting an den CEO der Gruppe | Teilnahme und Vertretung auf nationalen/ internationalen Management-Symposien

Highlights & Meilensteine:

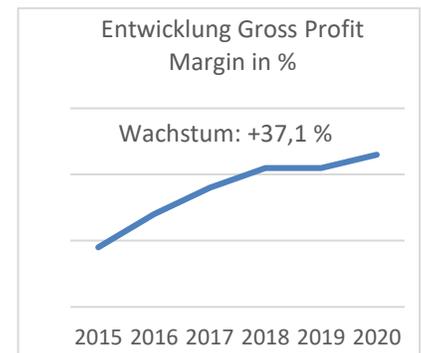
- **„Leading Transformation in the Digital Age“ (2019):** Entwicklung und Umsetzung eines internen Transformationsprojektes für leitende Führungskräfte und Change Agents auf Basis des „Transformational Leadership Program“ der London Business School mit dem Resultat der erfolgreichen Etablierung einer zukunftsfähigen „Leadership Kultur“.
- **Reorganisation der Vertriebs- und Headoffice-Einheiten (2018)** samt Durchsetzung von Optimierungsprozessen mit signifikanter Erzielung von Einsparpotenzialen und Steigerung der

Performance: Anpassung an marktbezogene und unternehmensinterne Rahmenbedingungen (Abbau von 15 % der internen FTE), Verschlinkung der administrativen Prozesse durch Aufbau von Shared Services mit der X-Gruppe.

- **Profitable Neustrukturierung der gesamten Vertriebsorganisation (2015/2016)** inkl. Definition und Umsetzung neuer Rollenprofile, einer neuen Vertriebskultur und schnellen „Responsiveness“ (Delivery innerhalb von 24h in Kundenprojekte), Entwicklung eines neuen Gehaltsmodells, Verschlinkung des Service-Portfolios und Synchronisierung mit den Vertriebseinheiten der Information Services GmbH (GIS). Resultat: stärkere Kundenfokussierung, Verbesserung der Servicekultur, klare Verantwortungsstrukturen.
- **Identifizierung und Ausbau neuer strategischer Geschäftsfelder** (u. a. IT-Services) mit dem Ergebnis der Positionierung als führender und spezialisierter Dienstleister für IT, Engineering, Life Science.
- **Einleitung und Umsetzung weiterer zentraler Optimierungsprozesse** der unternehmensinternen Strukturen entlang der Wertschöpfungsprozesse (Sales/Recruiting, HR, IT, Marketing, Legal).
- **Digitalisierung:** Aufbau neuer digitaler Vertriebskanäle (Online-Lead-Generierung) und Steigerung des technologischen Standards (u. a. durch Einführung SALESFORCE).
- **Aufbau einer „Readyness“** der Gesamt-Organisation durch Zusammenlegung aller internen Mitarbeiter in einer „ONE X“-Struktur – Verbesserung der Performance, Leistungskultur und Motivation.

Erfolge:

- **Turnaround-Management:** ab 2016 steigende Gross-Profits sowie ab 2017 steigende Umsätze nach 10 Jahren kontinuierlich rücklaufender Kennzahlen.
- **Erzielung eines prozentualen Gross Profit Wachstums** im Zeitraum 2015 bis 2020 **von 37,1 Prozent** durch Einführung einer neuen Preis-/Freigabe-Matrix, Nachverhandlung bestehender Verträge, Bündelung von Services.
- **Beste Unternehmenseinheit (2018)** in der gesamten deutschen Gruppe (prozentuales Wachstum zum Vorjahr).
- **Erfolgreiches Change-Management (2020)** in der Umsetzung des „ONE X“ Projektes.



Services GmbH – Ort

GESCHÄFTSSTELLENLEITER

09/2007 – 06/2015

Leitung Geschäftsstelle Frankfurt

(Gesamtverantwortung für Vertrieb, Organisation, Personal)

01/2011 – 06/2015

Einleitung und Umsetzung einer umfassenden Expansionsstrategie samt Reorganisation der Key-Account-Struktur (auf Branchen und Großkunden), Umbau der Führungsebene und -struktur samt zielführender Etablierung neuer Services. Intensivierung und Gewinnung neuer Großkunden. Coaching und Mentoring der Führungskräfte.

Erfolge:

- Organische Entwicklung zur Gross-Profit und umsatzstärksten Geschäftsstelle (Umsatzwachstum von 34 Mio. Euro in 2010 auf 123 Mio. Euro in 2015).
- Etablierung neuer Services im Markt (u. a. MSP) samt Erzielung von Umsatzsteigerungen im zweistelligen Millionenbereich pro Jahr.
- Ausbau des strategischen Geschäftsfelds „Personalservice“ mit Steigerung der im Kundeneinsatz befindlichen Spezialisten von 350 auf 1.200.
- Weiterentwicklung von strategischen Kunden-/Einkäuferformaten (u.a. DAX 100) mit hoher Bindungswirkung.

Leitung Geschäftsstelle Stuttgart**09/2007 – 12/2010**

Ausbau der Geschäftsstelle und Einleitung eines Wachstumskurses durch Realisierung einer neuen Markt- und Vertriebsstrategie, insbesondere durch die Entwicklung neuer Kundenportfolios.

Erfolge:

- Verachtfachung des Gross-Profits bei einer Versechsfachung des Umsatzes auf 20 Mio. EURO (von 2007 auf 2010).
- Unternehmensweit beste Geschäftsstelle in 2009 und 2010 (Erzielung prozentuales Wachstum pro Jahr).

Leitung Geschäftsstelle Hamburg (gemeinsam mit Stuttgart)**03/2010 – 12/2010**

Einleitung und Umsetzung einer Wachstumsstrategie und Management-Turnarounds (Austausch des Geschäftsstellen-Managements und Neuaufbau der Führungsstruktur) samt Mentoring und Coaching des Managements.

Erfolge:

- Mehrmalige Etablierung als erfolgreichste Geschäftsstelle (prozentuales Wachstum pro Jahr).

Dienstleistung GmbH – Ort**KEY ACCOUNT MANAGER****07/2005 – 08/2007**

Aufbau und Führung eines Kunden-Portfolios von 6 Kunden aus den Bereichen Aviation, Telekommunikation und Banking, mit Umsatzwachstum im ersten vollen Geschäftsjahr: + 2 Mio Euro.

XY GmbH – Ort**GESCHÄFTSFÜHRER & MIT-GESELLSCHAFTER****02/1998 – 06/2005**

Aufbau und Pflege von Geschäftsbeziehungen, u. a. zu IT-Systemhäusern, Recruiting von IT-Projektspezialisten. IT-Systemmanagement: Konzeption & Design einer eigenentwickelten SW-Verteilungsumgebung / „Bring-to-market“ Approach.

Training

Teilnahme an diversen Führungs-, Fach- und Vertriebsseminaren

Transformational Leadership Program / London School of Business**09/2017 – 10/2018****Business Transformation**

- Digital Transformation
- New Ways of Thinking
- Creating Value

Leadership Transformation

- Strategy Execution
- New Ways of Working

Studium

XY Universität Ort**10/1992 – 09/1998****Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Abschluss Dipl.-Kaufmann**

Schwerpunkte: Organisation & Führung, Marketing

Referenzen: auf Nachfrage