

CASE STUDY 10

Vertriebspotenziale in Wochen aktiviert: Wertschöpfung ohne Anlaufzeit

Profilwalz- und Profilpresswerk (Stahl) · Senior Sales Advisor · Q4 2025

MANDATSDAUER

Q4 2025

kurzfristiges Beratungsmandat mit sofortiger Wertschöpfung, ohne Anlaufzeit

ZUSATZLEISTUNG

Eigeninitiativ

vollständige Vertriebs- und Unternehmensstrategie über den vereinbarten Auftragsumfang hinaus entwickelt

Rolle: Senior Sales Advisor · B2B-Vertrieb, Marktsegmentanalyse, Geschäftsfeldentwicklung

Ausgangssituation

Die Geschäftsführung suchte kurzfristig externe Vertriebsexpertise, um Vertriebsstrukturen und relevante Marktsegmente zu analysieren und zusätzliche Auftragspotenziale zu identifizieren — mit dem Anspruch, ohne lange Einarbeitungszeit unmittelbar wirksam zu werden.

Das Mandat

Mandat als Senior Sales Advisor im vierten Quartal 2025.

Ansatz und Maßnahmen

- Schnelle, fundierte Einarbeitung in Vertriebsstrukturen und Marktgegebenheiten ohne Anlaufzeit.
- Analyse der bestehenden Vertriebsaktivitäten und relevanten Marktsegmente.
- Identifikation konkreter Optimierungsmöglichkeiten und zusätzlicher Zielmärkte mit signifikantem Umsatzpotenzial.
- Sparringspartner für Geschäftsführung und Vertriebsleitung.
- Eigeninitiative Entwicklung einer professionellen, bankfähigen Vertriebs- und Unternehmensstrategie über den vereinbarten Auftragsumfang hinaus.

Ergebnis

Kurzfristig zusätzliche Auftragspotenziale wurden identifiziert und aktiviert, die Entscheidungsprozesse der Geschäftsführung nachhaltig verbessert und eine belastbare strategische Grundlage für die weitere Entwicklung des Unternehmens geschaffen.

Stimme des Auftraggebers

„Herr Hernando arbeitete sich in kürzester Zeit fundiert in unsere Vertriebsstrukturen sowie relevanten Marktgegebenheiten ein und leistete ohne Anlaufzeit unmittelbar wertschöpfende Beiträge. ... Wir danken Herrn Jörg Hernando Gotthardt für die sehr gute Zusammenarbeit und empfehlen ihn uneingeschränkt für Mandate im Bereich Vertriebsmanagement, -beratung und Geschäftsfeldentwicklung.“

— **Dr. Peter Remer, Geschäftsführer, H. Hüttenbrauck Profil GmbH**

BELEGT, NICHT BEHAUPTET Zitat und Fakten aus dem Referenz- und Empfehlungsschreiben der H. Hüttenbrauck Profil GmbH vom 28.04.2026, unterzeichnet von Dr. Peter Remer, Geschäftsführer.

Möchten Sie wissen, wie ähnliche Hebel in Ihrem Unternehmen wirken können?

→ Case Study als PDF herunterladen · → Unverbindliches Gespräch vereinbaren

Jörg Hernando-Gotthardt

Executive Interim Manager

HEGO Management GmbH

· Vertrieb. Wachstum. Transformation.

· **Mobil:** +49 (0)1514 / 245 22 39 · **E-Mail:** joerg@hernando-gotthardt.de