



# Senior Interim Manager Marketing & Sales

## Manfred Reusch

geb. am 17. September 1968 in Köln

Karlstraße 59  
53604 Bad Honnef

Mobil: +49 171 75 95 777  
e-mail: reusch@reusch-marcom.de

## Wer bin ich?

Seit 2010 unterstütze ich Unternehmen freiberuflich dabei ihre Marke richtig im Markt zu positionieren und Maßnahmen zur Absatzförderung umzusetzen. Meine Erfolge basieren auf einem verzahnten Denken und Handeln der Disziplinen **Marketing, Kommunikation und Vertrieb** – und dies analog, digital und crossmedial.

## Welche Erfahrung bringe ich mit?

In rund 25 Jahren habe ich Expertise im Marketing und Vertrieb aufgebaut, die ich in Agenturen, Unternehmensberatungen, Großkonzernen und in mittelständigen Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen im internationalen Umfeld erworben habe. Ich verfüge gleichermaßen über **fundamentale Erfahrung in klassischen und digitalen Disziplinen** in meinen Fachgebieten. .

## Was zeichnet mich aus?

Ich bin ein **kommunikativer Netzwerker** und habe Markenpositionierung und Customer-Journey immer im Blick. Neben ergebnisorientierten Management-Skills verfüge ich über eine ausgeprägte „Hands-on“ Mentalität, wenn es um die operative Umsetzung geht. Zu meinen Stärken zählen eine schnelle Auffassungsgabe und Anpassungsfähigkeit an neue Situationen und komplexe Sachverhalte.

## Was ist mein USP?

Mein langjähriger Erfahrungshintergrund in unterschiedlichsten Unternehmen auf **Industrieseite und Dienstleisterseite** kombiniert mit den fachlichen Disziplinen **Marketing und Vertrieb** versetzen mich in die Lage komplexe Aufgabenstellungen und Projekte **ganzheitlich zu denken und verzahnt umzusetzen**.

## Meine fachlichen Kernkompetenzen:

- Führung von internationalen Marketing und Vertriebsteams
- Projektleitung inkl. People und Team-Management
- Markenpositionierung und Brand Management
- Marketingkommunikation
- Absatzförderung und Leadgenerierung – digital und analog

## Branchenerfahrungen:

- Medizintechnik / Life-Science / Health-Care
- Apotheken / Kliniken
- Consumer Electronics / Photo & Imaging Industry
- Chemie
- Baugewerbe / Immobilien
- FMCG
- Touristik

## Beruflicher Hintergrund

seit 01/2010	<b>[reusch] marketing communications</b> , Bad Honnef/Köln, Inhaber Beratung & Interim-Management für Vertrieb, Marketing & Digitales
03/2006 – 12/2009	<b>Willach Pharmacy Solutions GmbH / Gebr. Willach GmbH</b> , Ruppichteroth Director Global Marketing
10/2001 – 02/2006	<b>Agfa-Gevaert AG / AgfaPhoto GmbH</b> , Leverkusen/Köln Director Global Marketing Communications
03/2001 – 09/2001	<b>BBE Unternehmensberatung GmbH</b> , Köln Consultant E-Business & Market Research
07/1998 – 02/2001	<b>b+d - Agentur für Kommunikation GmbH</b> , Köln Consultant & Project Manager Advertising + Sales Promotions

## Ausbildung

03/1994 – 03/1998	<b>Studium der Wirtschaftswissenschaften</b> an der <b>Fachhochschule Köln</b> Diplom-Kaufmann (FH)
03/1991 – 01/1994	<b>Atlas Reisen GmbH (heute REWE Touristik)</b> , Köln - Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann
09/1989 – 12/1990	<b>Malteser Hilfsdienst</b> , Hürth – Zivildienst mit Ausbildung zum Rettungshelfer
1979 – 1989	<b>Schiller-Gymnasium</b> , Köln - Abitur

## Sonstiges

<b>Sprachen</b>	Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend), Französisch (Grundkenntnisse), Spanisch (Grundkenntnisse)
<b>Freizeit</b>	Tennis, Golf, Fußball, Reisen
<b>Lehrtätigkeit</b>	2006 und 2007 <b>Dozent für Marketing-Kommunikation und Verkaufsförderung</b> an der Westdeutschen Akademie für Kommunikation (WAK), Köln

## Auszug Kunden und Projekte als Freelancer seit 2010

**04/2022 – 10/2022**

**Carl Zeiss Meditec AG**

**Branche:**

Medizintechnik (Ophthalmologie, Refraktive Chirurgie)

**Ziel:**

Aufsetzen des Projekts und Implementierung der Prozesse und zur Übergabe an eine interne Führungskraft, die noch gesucht wurde.

**Aufgaben:**

- Entwicklung einer Positionierung für das Produkt- und Serviceangebot von refraktiven Lasern inkl. Peripheriegeräten, Software und Services
- Globale Kundensegmentierung in Abstimmung ausgewählter Vertriebsniederlassungen in Europa, Asien, USA
- Steuerung eines multinationalen Teams, Organisation und Planung von Workshops (virtuell und in Präsenz), Brand-Management, Stakeholder-Management
- Wettbewerbsanalyse und Marktforschung in internationalen Fokusbereichen
- Projektleitung Pilotprojekt „Brand Positioning“ in der Region South-East Asia (15 Mitarbeitende)

**03/2021 – 10/2021**

**Abbott Diabetes Care GmbH**

**Branche:**

Medizintechnik Diabetes

**Ziel:**

Aufbau des neuen Vertriebskanals Apotheke inklusiver Implementierung aller dazu erforderlichen internen Prozesse sowie Rekrutierung von Mitarbeitenden und Führung des Außendienstteams.

**Aufgaben:**

- Fachliche Projektleitung
- Entwicklung von KPIs und deren Durchsetzung
- Erstellung von Reportings und C-Level Präsentationen für das Management-Board im Headquarter (USA)
- Implementierung und Steuerung der erforderlichen IT-Prozesse mit den Fachabteilungen Customer Service, Marketing, E-Commerce und Finance sowie externen Dienstleistern und Agenturen
- Konzeption von Marketing-Aktivitäten
- Vorbereitung und Moderation von Workshops

**seit 04/2019**

**Prinz von Preussen Grundbesitz AG (Langzeitmandat 0,25 Tage/Woche)**

**Branche:**

Projektentwicklung denkmalgeschützte Immobilien

**Aufgaben:**

- Sicherstellung der Sichtbarkeit des Unternehmens im Web für Kapitalanleger und potenzielle Vertriebspartner
- Digitale Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Entwicklung eines neuen Corporate Designs und Brand-Management
- Konzeption und Implementierung einer neuen Website
- Konzeption, Umsetzung und Monitoring von SEA- und Social-Media-Kampagnen

<b>seit 01/2010</b>	<b>Willach Pharmacy Solutions GmbH (Willach Group)</b> (Langzeitmandat 0,5 Tage/Woche)
Branche:	Apotheken und Krankenhäuser (international)
Aufgaben:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratung und Unterstützung des geschäftsführenden Gesellschafters sowie den internationalen Vertriebsleitern im Marketing und Vertrieb</li> <li>• Umsetzung von B2B Marketingaktivitäten für den Direktvertrieb und Distributoren</li> <li>• Brand Management und Erstellung der Produktliteratur</li> <li>• Entwicklung von Case Studies in Kooperation mit internationalen Kunden (Krankenhäuser und Apotheken)</li> <li>• Konzeption und Umsetzung von internationalen Messen und Kongressen</li> <li>• Steuerung von Agenturen und externen Dienstleistern</li> </ul>
 <b>09/2018 – 09/2020</b>	 <b>Utilitas GmbH</b>
Branche:	IT-Beratung für Microsoft und Cloud Computing
Aufgaben:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Website-Relaunch und Employer-Branding</li> </ul>
 <b>10/2017 – 01/2019</b>	 <b>Bodymed AG</b> (Tochterunternehmen der Nestlé Health Science)
Branche:	Healthcare & Nutrition
Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erschließung neuer Absatzkanäle und Gewinnung von Vertriebspartnern für ein medizinisches Nahrungsergänzungsmittel zur Entfettung der Leber.</li> <li>• Getestete Absatzkanäle: Apotheken, Physiotherapeuten, Fitness- und EMS Studios, Personal Trainer</li> <li>• Gewinnung von Key-Accounts in einem neuen Absatzkanal</li> </ul>
 <b>07/2016 – 03/2017</b>	 <b>Trinkkost GmbH</b>
Branche:	BIO Food
Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Start-Up Mentoring, Beratung beim Aufbau von Vertriebskanälen</li> <li>• Gewinnung von Distributionspartnern</li> </ul>
 <b>07/2014 – 03/2017</b>	 <b>Fisherman´s Friend / CFP Brands Süßwaren GmbH</b>
Branche:	Food (FMCG)
Aufgaben:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Repositionierung der Marke im Absatzkanal Apotheke und Brand-Management</li> <li>• Konzeption und Umsetzung einer neuen Marketing- und Vertriebsstrategie im Absatzkanal Apotheke</li> <li>• Testen und Vorselektion möglicher Vertriebspartner und Außendienstorganisationen für den OTC Apothekenvertrieb</li> </ul>
 <b>Weitere Projektkunden</b> (2010 – 2019)	 Kuraray Chemicals, Renault-Nissan, British Telecom Germany, Agfa-Gevaert, Bauknecht Hausgeräte, Signal Iduna Versicherung

## Erfahrungshintergrund in leitenden Funktionen als Angestellter von 1998 - 2009:

### **Willach Group** (Willach Pharmacy Solutions GmbH / Gebr. Willach GmbH)

Branche: Medizinische Geräte

Zielgruppe: Apotheken, Krankenhäuser

- Mitglied der Geschäftsleitung und Führung von 2 Mitarbeitenden
- Globale Gesamtverantwortung für B2B-Marketing und Unternehmenskommunikation
- Transformation vom 2-stufigen Vertrieb auf Direktvertrieb
- Entwicklung und Umsetzung der Marketing & Vertriebs Strategie für Europa und Australien
- Aufbau von Vertriebsniederlassungen im Ausland und Erschließung neuer Märkte
- Bekanntmachung der Marke und deren Produkte bei Multiplikatoren und Endkunden
- Umsetzung von lokalen Marketing- und Vertriebs Aktivitäten inkl. Messen / Kundenworkshops
- Leadgenerierung und CRM (Einführung CRM-System Microsoft Dynamics)
- Umsetzung von crossmedialen Kommunikationsmaßnahmen – digital und analog
- Pressearbeit Fachmedien
- Steuerung von Agenturen und Dienstleistern

### **Agfa-Gevaert AG / AgfaPhoto GmbH** – Management buy-out der BU Consumer Imaging

Branche: Chemische Industrie (Foto, Film, Chemie, Papiere, Drucker, Maschinen)

Zielgruppe: Konsumenten, Fotofachhändler, Großlabore

- Globale Verantwortung der Marken AGFA und AgfaPhoto in der Business Unit „Consumer Imaging“
- Direkte Berichtslinie an Vorstand und Geschäftsführung und Führung von 15 Mitarbeitenden
- Konzeption und Durchsetzung der globalen Marketing- und Kommunikationsstrategie
- Entwicklung und Umsetzung eines neuen globalen Corporate Designs
- Erstellung von Marketing-Plänen
- Moderation und Organisation von internationalen Marketing & Vertriebsmeetings
- Globale Einführung neuer Marken und Produkte
- Marketing-Service für das Produktmanagement im Headquarter sowie 32 Vertriebsniederlassungen weltweit
- Steuerung des Transformationsprozesses nach Management Buy-out der Business Unit „Consumer Imaging“ an ein Private Equity (Pre- und Post Merger Integration)

### **BBE Unternehmensberatung GmbH**

- Kundenberatung und Marktforschung für E-Business / digitale Medien; Schwerpunkt Handel

### **b + d GmbH** – Agentur für integrierte Kommunikation (POS Promotions)

- Kundenberatung und Projektmanagement für Konsumgüter, Kosmetik, Automobil, Handel und Touristik mit Schwerpunkt below-the-line Marketing
- Verkaufsförderung, FMCG, POS-Marketing, Trade-Marketing, Events, Sport-Sponsoring, Online-Marketing