

## W E R D E G A N G



### Persönliche Daten

21.10.1973

geboren in Neuss  
verheiratet, 2 Kinder

Fremdsprachen: Englisch verhandlungssicher  
Portugiesisch fortgeschritten  
Spanisch Grundkenntnisse  
Französisch Grundkenntnisse

### Berufspraxis

08/2025 – 02/2026

#### **Schmidt Automotive GmbH, Westhausen**

Schmidt Automotive zerspannt und fertigt anspruchsvolle Bauteile, insbesondere für den Antriebsstrang (Powertrain) und Motor-komponenten von Nutzfahrzeugen und Pkw.

240 Mitarbeiter, 75 Mio. € Umsatz

#### **Leiter Vertrieb**

4 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung 75 Mio. €

Entwicklung einer globalen Vertriebsstrategie, um die Umsatz- und Wachstumsziele für die spezialisierten Komponenten (wie

Ausgleichswellen, Nockenwellen, Zahnräder) in den Pkw- und Nutzfahrzeugmärkten zu erreichen.

Kontinuierliche Analyse der globalen Automobilmärkte, insbesondere der Trends im Powertrain-Bereich (z. B. Elektrifizierung, neue Materialien).

Erstellung der Vertriebsbudgets, Überwachung der Umsatz- und Deckungsbeitragsziele (KPIs) und Einleitung von Korrekturmaßnahmen bei Abweichungen.

Aufbau, Pflege und Vertiefung langfristiger, strategischer Beziehungen zu den Key Accounts (Mercedes, Volkswagen und Tier-1-Zulieferer).

Aktive Akquise von Neugeschäft und die Teilnahme an komplexen Ausschreibungen für zukünftige Bauteilprojekte, einschließlich der Erstellung von technisch und kaufmännisch fundierten Angeboten.

Führen von komplexen Preis- und Rahmenverhandlungen, um langfristige Lieferverträge zu sichern.

01/2021 – 07/2025

### **Herco Wassertechnik GmbH, Freiberg am Neckar**

Herco Wassertechnik GmbH entwickelt nachhaltige Wasseraufbereitungslösungen für Industrie, Gesundheitswesen und Life Sciences.

108 Mitarbeiter, 20 Millionen Euro Umsatz

#### **Vertriebsleitung**

17 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung 20 Mio. €  
Handlungsvollmacht

Durchführung umfassender Marktanalysen zur Identifizierung von Trends und Chancen.

Kontinuierliche Marktbeobachtung, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

Coaching und Mentoring von zwei Vertriebsteams zur Leistungs-optimierung und Zielerreichung.

Führung des Industrievertriebs (8 Mitarbeiter), des Medizinvertriebs (4 Mitarbeiter) und des Backoffice-Teams (5 Mitarbeiter).

Management und Pflege des Händlernetzwerks zur Sicherstellung starker Geschäftsbeziehungen.

Generierung externer Leads in Zusammenarbeit mit einem Dienstleister zur Umsatzsteigerung.

Erschließung neuer Märkte für Industrie und Dialyse im Ausland.

Interne Koordination komplexer und umfangreicher Angebote und Aufträgen

Präsentationen und Networking auf nationalen und internationalen Messen und Konferenzen

### **Erfolge:**

- Steigerung des Jahresumsatzes von 14 Mio. € auf 20 Mio. € innerhalb von 4 Jahren durch strategische Initiativen.
- Strategische Expansion durch Schaffung eines zusätzlichen Vertriebskanals und Verbesserung der Kundenerreichbarkeit.
- Erfolgreicher Markteintritt in drei neue Branchen: Wasserstoff, Lebensmittel und Pharmazeutika.
- Erweiterung des Vertriebsteams von 10 auf 17 Mitarbeiter, wodurch Kapazität, Expertise und Marktzugang insgesamt verbessert wurden.

07/2014 – 09/2020

**RUD Ketten Rieger & Dietz GmbH u. Co. KG**, Aalen  
Premiumhersteller von Kettensystemen und Bauteilen  
für vielfältige Einsatzgebiete  
1.200 Mitarbeiter, 200 Mio. € Umsatz  
Geschäftsbereich Montierbare Anschlagmittel

### **Vertriebsleiter international**

16 Mitarbeiter, Umsatzverantwortung 32 Mio. €  
Handlungsvollmacht

Leitung und Coaching des internationalen Außendienst-Teams  
(9 Mitarbeiter) und des Vertriebsinnendienstes (7 Mitarbeiter)

Festlegung der Vertriebsstrategie inkl. Preise und Konditionen

Erschließung neuer Kundenbranchen und Marktpotenziale

Entwicklung einer Rabattstruktur für das Distributionsnetzwerk

Beschaffung und Analyse relevanter Markt-, Kunden- und  
Wettbewerbsinformationen

Kontinuierliche Weiterentwicklung inkl. Digitalisierung der  
Vertriebsprozesse

Führung und Weiterentwicklung der internationalen Vertriebs-  
gesellschaften

Entwicklung eines wettbewerbsfähigen Zentrallagerkonzeptes  
für die weltweit eigenen Niederlassungen

Expansion und Unterstützung des weltweiten Fachhändlernetzes

Koordination der Vertriebstätigkeiten bei globalen Key Accounts

Repräsentation des Unternehmens bei Großkunden, auf Messen  
und Fachtagungen

### **Erfolge:**

- Umsatzwachstum von durchschnittlich 3 % pro Jahr
- Jährliche Steigerung des Erlöses von 4 – 5 %
- Entwicklung und Umsetzung einer neuen Vertriebsstrategie
- Implementierung eines CRM-Systems und Schaffung transparenter Vertriebsprozesse
- Nachhaltige Reduzierung des weltweiten, konsolidierten Lagerbestandes in den eigenen Niederlassungen

10/2011 – 06/2014

**MTU Onsite Energy GmbH**, Augsburg

Führender Hersteller von Systemlösungen zur dezentralen Strom- und Energieerzeugung  
100 % Tochter der Rolls-Royce Power Systems AG  
430 Mitarbeiter, 110 Mio. € Umsatz

**Vertriebsspezialist** für Gassysteme und BHKW Anwendungen, sowie deren Komponenten  
Umsatzverantwortung: 3,5 Mio. €

Verantwortlich für die Länder Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien und Österreich

Führen des Vertriebs- und Angebotsprozesses

Vertrieb und Projektierung des Gas-Produktportfolios sowie von Systemlösungen aus der Groß- und Kleinserie einschließlich After Sales Service und Risikomanagement

Planung und Auslegung von Komponenten für Blockheizkraftwerke

Koordinierung mit Unterlieferanten

Führen von Vertragsverhandlungen mit den Kunden

Beratung und Unterstützung von Systemanbietern

Erstellung der strategischen und operativen Kurz- und Mittelfristplanung einschließlich Reporting

Koordination und Controlling der Kundenprojekte

Marketing des MTU Gas-Produktportfolios bei lokalen Systemanbietern und Distributoren

Präsentationen und Netzwerkbildung auf lokalen und internationalen Fachmessen und Tagungen

Teilprojektleiter Vertrieb in einem Projekt zur Preispositionierung

Erfolg:

- Steigerung des Umsatzes um 400 % durch Markteinführung der Baureihe 4000 in Polen

04/2001 – 09/2011

**ALSTOM Power Service GmbH**, Mannheim

Hersteller von Ersatzteilen für Boiler, Gas- und Dampfturbinen sowie Dienstleister für Wartungs- und Instandhaltungsprojekte  
620 Mitarbeiter, 490 Mio. € Umsatz

06/2005 – 09/2011

**Projektleiter Service, Vertrieb / Abwicklung**

Verantwortlich für die Länder Lateinamerika mit Schwerpunkten Kolumbien, Ecuador, Brasilien, Uruguay, Argentinien sowie Venezuela und Mexiko

Business Development:

- Definition und Festlegung der MPA (Market, Product, Alignment) mit dem Vertriebsdirektor von LAM (Lateinamerika)
- Implementierung des Vertriebstools P2M (Product to Market) und CRM (Customer Relation Management)

- Präsentation kundenspezifischer Lösungskonzepte

Akquisition, Vertrieb und Projektleitung in der Angebotserstellung und Abwicklung von Standardprodukten bis hin zu umfangreichen, spezifischen Kundenlösungen

Geschäftsentwicklung durch Analyse von Markt und Wettbewerb sowie Einarbeitung und Umsetzung von Strategie für das Servicegeschäft; Unterstützung der lokalen Servicegesellschaften

Zusammenarbeit mit Einkauf, Engineering, Controlling, Lieferanten und Fabriken bei der Angebotserstellung und Projektabwicklung

Projektcontrolling und -reporting

Claim Management in der Projektabwicklung

Verantwortlich für Projektziele, -budgets und -termine

Führen von nationalen und internationalen Ausschreibungs- und Projektteams ( ca. 20 Personen)

Führen und koordinieren von Unterlieferanten

Führen der kommerziellen Vertragsverhandlungen einschließlich Riskmanagement mit dem Kunden

Definition und Festlegung von Vertriebs- und Sicherungsstrategien für Dienstleistungs- und Serviceprojekte

Erfolge:

- Nachhaltige Steigerung des Profits auf über 10 %
- Verdopplung des Umsatzes in Ecuador
- Nachhaltige Reduktion der Personalkosten um 5 % durch lokales Personal

06/2003 – 05/2005

**Lead Commissioning Manager**, Spanien, Irland

Inbetriebnahmeleiter für Dampfturbinengruppen in Brasilien und Mexiko

Gesamtplanung und Terminierung: Erstellung und Überwachung des detaillierten Inbetriebnahmedurchlaufplans (Commissioning Schedule), der alle Gewerke (Mechanik, Elektrik, Leitechnik, Bau) koordiniert und kritische Pfade identifiziert

Planung und Zuteilung der benötigten Manpower (eigenes Personal, Lieferanten, Subunternehmer) und Ausrüstung (Messgeräte, Werkzeuge)

Koordination zwischen den verschiedenen Gewerken (z.B. Leitechnik muss mit Mechanik für den Drehrichtungs-Check kommunizieren) und externen Partnern (z.B. Personaldienstleister oder mechanische Bearbeiter)

Gewährleistung der Arbeitssicherheit während der gesamten Inbetriebnahme

Überwachung der korrekten Durchführung aller Prüf- und Abnahmeschritte (FAT, SAT)

Erteilung von Freigaben für kritische Schritte, wie den ersten Dampf auf die Turbine oder das erstmalige Parallelschalten mit dem Netz

Leitung und Motivation des Inbetriebnahmeteams und fungiert als zentrale Ansprechperson

Regelmäßige Berichterstattung an das Stammhaus und den Endkunden über den Fortschritt, aufgetretene Probleme und notwendige Änderungen

Problemlösung und Eskalation: Rasche Identifizierung und Lösung von technischen oder organisatorischen Problemen

Kundenabnahme (Take Over): Vorbereitung und Durchführung der offiziellen Abnahme der Anlage durch den Kunden oder dessen Bevollmächtigte und Übergabe an den späteren Betreiber.

Erfolg:

- Erfolgreiche Inbetriebnahme Projekt Araucaria (165MW) inkl Probebetrieb und Übergabe an Kunden
- Erfolgreiche Inbetriebnahme Projekt LaRosita 1 (300MW) inkl Probebetrieb und Übergabe an Kunden
- Koordination der Reparaturlösung mit dem Stammhaus

06/2003 – 05/2005

### **I&C Commissioning Engineer**

Verantwortlich für die leittechnische Inbetriebnahme der Dampfturbinengruppen in Taiwan, Türkei und Mexiko

Überprüfung der Funktion und Kalibrierung aller Messstellen (Druck, Temperatur, Niveau, Vibration, etc.).

Funktionstest aller Stellglieder (Ventile, Klappen, Regelantriebe)

Funktionstest der Schnelltrennung und des Überdrehzahlschutzes (Simulation)

Überprüfung aller Not-Aus-Funktionen

Test der Sicherheitslogik in der Steuerung (SPS/PCS)

Überprüfung der Logikprogramme für die Turbinensteuerung (z.B. Startsequenz, Lastführung, Abfahrautomatik)

Test der Verriegelungen und Schutzfunktionen

Inbetriebnahme der zeitkritischen Funktionen

Inbetriebnahme und Optimierung der Dampfdruckregelung

Inbetriebnahme und Optimierung der Drehzahl-/Leistungsregelung

Inbetriebnahme und Optimierung weiterer Regelkreise (z.B. Temperaturregelung, Niveau)

Überprüfung der korrekten Anzeige aller Messwerte und Zustände

Test der Bedienbarkeit von Stellgliedern und Automatikfunktionen

Überprüfung des Alarm- und Meldewesens

Überprüfung der Kommunikationsverbindungen (Busse, Netzwerke) zu den Feldgeräten

Durchführung von Trockentests (ohne Dampf)

Probetrieb der gesamten Anlage unter realen Betriebsbedingungen (mit Dampf)

Feinjustierung und Optimierung der Steuerungs- und Regelparameter

Erstellung und Archivierung der Inbetriebnahmeprotokolle und Testberichte

Überprüfung der "As-Built"-Dokumentation der Leittechnik

### **Studium / Ausbildung**

1993 – 2000	RWTH Aachen, Studium Verfahrenstechnik Vertiefungsgebiet: Prozesstechnik und Fabrikplanung Abschluss: Diplom-Ingenieur
1984 – 1993	Städtisches Gymnasium Kalkar Abschluss: Abitur
1983 – 1984	Josef Lörks Grundschule Kalkar
1980 – 1983	Michael Grzimek Schule Nairobi, Kenia

**EDV-Kenntnisse** Office 365 und LotusNotes, sowie SAP/R3, CRM Lösung „Salesforce“