

## Ralf H. KOMOR

**JAHRGANG:** 1961



### **AUSBILDUNG/BERUF:**

Regelmäßige Weiterbildung, z. B.: Beratung von Familienunternehmen am Institute of Family Business and Mittelstand, WHU – Otto Beisheim School of Management, Hasso-Plattner-Institut u. a.

1984 bis 1988	Studium des Wirtschaftsingenieurwesens, Technische Hochschule Rosenheim Abschluss: Diplom-Wirtschaftsingenieur Diplomarbeit: "Preisbildung bei innovativen Produkten"
09/1977 bis 02/1981	Ausbildung zum Energieanlagenelektroniker, Messerschmidt-Bölkow-Blohm (MBB) in Kooperation mit der Siemens AG, München

### **WICHTIGSTE STATIONEN:**

Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT

2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)

2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)

2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)

2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)

1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)

1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketingmanager)

1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)

### **SPEZIELLE EXPERTISE / STÄRKEN / QUALIFIKATIONEN:**

- Vertriebsstrategien passgenau entwickeln
- Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle auf Basis der Business Model Navigator Methode der Universität St. Gallen (BMI Lab)
- Spezialist für CX – Customer Experience Optimization
- BIM – Building Information Modeling – einführen
- Digitalisierungsstrategien planen und umsetzen: Augmented Reality, Virtual Reality, Generative Design
- Markstellung und Innovationsleistung optimieren
- Neukunden gewinnen: New Business / New Market
- Individuelles Sales Coaching
- Agiler Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung
- Teams zusammenstellen und führen, motivieren
- Durchführung von user-centric Customer-Co-Creation Workshops

- Orchestrierung der funktionsübergreifenden Zusammenarbeit, um Vertriebsziele bei globalen Kunden zu erreichen
- Entwicklung von Kundenbeziehungen auf Führungsebene

## **ERFAHRUNG AUS ANDEREN AUFSICHTSRÄTEN UND ANDEREN GREMIEN**

### **FUNKTIONEN AD INTERIM:**

Leiter Gesamtvertrieb

Leiter Business Unit

Director Business Development

Chief Sales Officer, CSO

Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

### **ABGEDECKTE KOMPETENZEN:**

Zertifizierter Beirat, Most Trusted Adviser für die Beratung von Familienunternehmen und blickt auf mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung aus über 500 nationalen und internationalen Projekten zurück. Ich gelte in der Branche als absoluter B2B-Salesprofi auf C-Level mit Personalverantwortung für bis zu 1250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 220 Mio. Euro.

Ich entwickle neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für Start-ups, Scale-ups, sowie Corporates und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen. Ich war und bin in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Services entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist mein Schwerpunkt.

### **SELBSTVERSTÄNDNIS:**

Ich sehe mich als Top-Level Sparringspartner und Coach.

Mein Credo: „Resulting statt Consulting“, oder wie der große Denker Max Weber schrieb: „Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit“