



## Case Study aus meiner Executive-Laufbahn - Case Study ENG from my executive career

### Case Study – Überbrückung einer Schlüsselvakanz (Deutschland)

#### Ausgangssituation

Ein internationaler Medizintechnik-, Pharma- und Consumer-Health-Konzern mit rund 140.000 Mitarbeitern weltweit benötigte kurzfristig eine Führungskraft, um eine Vakanz im Bereich strategisches Account Management zu überbrücken. Ziel war es, zentrale Schlüsselkunden zu sichern, das Produktportfolio weiterzuentwickeln und eine stabile Übergabe an eine dauerhafte Nachfolge vorzubereiten.

#### Mein Beitrag

Als **Senior Commercial Account Manager (Interim)** übernahm ich die Leitung von strategischen Accounts im Wert von 67 Mio. €.

- Verantwortung für **Portfolios bis 23 Mio. €**
- Führung und Steuerung von **hybriden Account-Teams**
- Umsetzung von **Key Account Management-Strategien** zur Sicherung von Marktanteilen und zur Weiterentwicklung des Portfolios

#### Ergebnisse & Wirkung

- **Account-Wachstum** trotz Übergangsphase
- **Verbesserte Kundenbindung** durch fokussierte Betreuung
- **Höherer Vertragswert** durch gezielte Portfoliosteuerung

#### Umfang / Verantwortungsbereich

- 67 Mio. € strategische Accounts
- Portfolios bis zu 23 Mio. €
- Temporäre Übernahme einer Schlüsselrolle in Deutschland

#### Schlüsselkompetenzen

- Überbrückung von Schlüsselvakanz
- Key Account Management
- Commercial Acceleration
- Stakeholder Management

**Hinweis:** Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

**Disclaimer:** This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.

# CCC Interim Leadership | Kai Künstler

FÜHRUNG AUF ZEIT. WIRKUNG MIT WEITBLICK  
LEADERSHIP ON DEMAND. IMPACT WITH FORESIGHT



## Case Study – Bridging a Key Vacancy (Germany)

### Situation

A global MedTech, Pharma & Consumer Health corporation with approx. 140,000 employees worldwide required temporary leadership to bridge a vacancy in strategic account management. The objective was to safeguard key client relationships, drive portfolio growth, and ensure a smooth handover to a permanent successor.

### My Contribution

As **Senior Commercial Account Manager (Interim)**, I took over responsibility for €67M in strategic accounts.

- Managed **portfolios of up to €23M**
- Led and coordinated **hybrid account teams**
- Executed **Key Account Management strategies** to protect market share and expand the portfolio

### Results & Impact

- **Account growth** achieved during the interim period
- **Improved client retention** through focused relationship management
- **Increased contract value** via targeted portfolio optimization

### Scale / Scope

- €67M strategic accounts
- Portfolios up to €23M
- Temporary assumption of a key role in Germany

### Key Competencies

- Bridging Key Vacancies
- Key Account Management
- Commercial Acceleration
- Stakeholder Management

**Hinweis:** Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

**Disclaimer:** This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.