



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

Case Study – Überbrückung einer Schlüsselvakanz (EMEA / DACH)

Ausgangssituation

Ein internationaler Medizintechnik-Konzern mit rund 8.000 Mitarbeitern stand vor der Herausforderung, in der EMEA-Region eine zentrale Führungslücke während einer Transformationsphase zu überbrücken. Ziel war es, die kommerzielle Effektivität kurzfristig zu verbessern, eine kundenzentrierte Neuausrichtung einzuleiten und die Organisation handlungsfähig zu halten, bis eine dauerhafte Nachfolge etabliert war.

Mein Beitrag

Als **Executive Consultant DACH – Transformation & Customer Centricity** übernahm ich interimistisch die Verantwortung für wesentliche Transformationsinitiativen.

- Leitung von **Transformationsprojekten** mit Fokus auf Kundenzentrierung
- Beratung zu **Strategie, Segmentierung und Messaging**
- Entwicklung von **Tools für Salesforce-Optimierung und Training**
- Stabilisierung der Organisation während einer kritischen Übergangsphase

Ergebnisse & Wirkung

- **+9 % operative Effizienz** durch verbesserte Prozesse
- **–7 % Kosten** durch gezielte Optimierungen
- **+8 % Vertriebseffektivität** durch neu entwickelte Ansätze und Trainings

Umfang / Verantwortungsbereich

- Temporäre Übernahme einer Schlüsselrolle in der EMEA-/DACH-Region
- Steuerung regionaler, funktionsübergreifender Teams
- Advisory-Mandat mit direkter Wirkung im Top-Management-Kontext

Schlüsselkompetenzen

- Überbrückung von Schlüsselvakanz
- Transformation & Change Leadership
- Commercial Acceleration
- Customer Centricity

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 (EMEA / DACH)

Situation

A global MedTech corporation with approx. 8,000 employees faced the challenge of bridging a critical leadership gap during a transformation phase in the EMEA region. The objective was to quickly improve commercial effectiveness, initiate a customer-centric redesign, and ensure organizational stability until a permanent successor was in place.

My Contribution

As **Executive Consultant DACH – Transformation & Customer Centricity**, I temporarily took on responsibility for key transformation initiatives.

- Led **cross-country transformation projects** with a focus on customer centricity
- Advised on **strategy, segmentation, and messaging**
- Developed **tools for salesforce optimization and training**
- Stabilized the organization during a critical transition period

Results & Impact

- **+9% operational efficiency** through improved processes
- **–7% cost reduction** via targeted optimization
- **+8% sales effectiveness** through redesigned approaches and training

Scale / Scope

- Interim leadership assignment bridging a key role in the EMEA / DACH region
- Directed regional cross-functional teams
- Advisory mandate with direct impact at executive level

Key Competencies

- Bridging Key Vacancies
- Transformation & Change Leadership
- Commercial Acceleration
- Customer Centricity

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.