



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

Case Study – Transformation & Commercial Acceleration (Deutschland)

Ausgangssituation

In der Frühphase eines MedTech-orientierten Start-ups bestand die Herausforderung darin, ein eigenständiges Beratungsframework zu entwickeln, das die besonderen Bedürfnisse von MedTech-Kunden adressiert. Ziel war es, Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Kundenorientierung und Wertschöpfung im Aftermarket zu unterstützen.

Mein Beitrag

Als Gründer von Customer Centricity Consultants (CCC) entwickelte ich ein originäres Beratungsframework für MedTech-Klienten.

- Durchführung von Customer-Experience-Maturity-Assessments
- Erstellung von Value-Creation-Roadmaps zur Steigerung von Markt- und Kundenpotenzial
- Entwicklung von Playbooks zur Verbesserung von Post-Market-Service und Kundenbindung
-

Ergebnisse & Wirkung

- +12 Punkte NPS (Net Promoter Score) durch konsequente Ausrichtung an Kundenerwartungen
- +15 % identifiziertes Wachstumspotenzial für MedTech-Kunden

Umfang / Verantwortungsbereich

- Solo-Consultant-Modell
- Aufbau und Leitung der Beratungstätigkeit mit Fokus auf MedTech
- Direkte Betreuung von Kunden in der Frühphase

Schlüsselkompetenzen

- Entrepreneurship & Business Development
- Customer Centricity & CX-Frameworks
- Transformation & Commercial Acceleration
- Value Creation in MedTech

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 – Transformation & Commercial Acceleration (Germany)

Situation

In the early stage of a MedTech-focused start-up, the challenge was to develop a distinctive consulting framework tailored to the specific needs of MedTech clients. The aim was to support companies in strengthening customer centricity and creating value in the post-market environment.

My Contribution

As **Founder of Customer Centricity Consultants (CCC)**, I created an original consulting framework for MedTech clients.

- Conducted **customer experience maturity assessments**
- Designed **value creation roadmaps** to identify and unlock market potential
- Developed **playbooks** to improve post-market service and customer engagement

Results & Impact

- **+12 NPS points** through consistent customer-centric improvements
- **+15% identified growth potential** for client organizations

Scale / Scope

- Solo-consultant model
- Established and led advisory practice with MedTech focus
- Direct client engagements during the start-up phase

Key Competencies

- Entrepreneurship & Business Development
- Customer Centricity & CX Frameworks
- Transformation & Commercial Acceleration
- Value Creation in MedTech

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.