



WOLF TILING

Dipl. Kfm.

Geboren am 14.06.1961 in Mannheim
Verheiratet, drei Kinder

📄 Zum Bind 30 • 26725 Emden

☎ 0157.56058520

📧 wolf.tiling@akut-consult.de

KURZ-PROFIL

- Consultant mit Schwerpunkt „Geschäftsmodelle stärken“ und „Kundennutzen erhöhen“
- Gründungsmitglied Start-Up „Innovative Hygiene-Matratze“
- Gründungsmitglied Sozietät AKUT-Consult mit Consultants und externen Partnern
- Führungspositionen im Mittelstand und in Konzernunternehmen
- Erfolgreiche Planung und Durchführung von Change-Projekten im Vertrieb
- Schwerpunkt auf Analyse, Konzeption und Kommunikation
- Straffung der Strategie und der Organisation
- Kooperativer, auf Teamerfolg konzentrierter Führungsstil
- Zukunftsorientiertes Controlling statt „Blick zurück“
- Gutes technisches Verständnis für Anwendung und Nutzen von Produkten

AUFGABEN UND PROJEKTE

AKUT-CONSULT

06/2017 – aktuell

- SOZietät FREIBERUFLICHER BERATER UND EXTERNER KOOPERATIONSPARTNER (WWW.AKUT-CONSULT.DE)
 - Entwicklung und Umsetzung Geschäftsmodell „Innovative Hygiene-Matratze“
 - Vorbereitung neue Vertriebskonzeption „Sonderfahrzeugbau“
 - Europaweite Marktanalyse und Strategieempfehlungen „Wasserfiltration“
 - Preisstrategie und Umsetzung: „Zu höheren Preisen mehr verkaufen“
 - Schulungs- und Coachingkonzept für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte

01/2015 – 05/2017 Projekt: tremco illbruck BU Central Europe / Dicht- und Klebstoffe

- Projekt: Strategische Neuausrichtung und Reorganisation Vertrieb Deutschland
 - Vertriebsausrichtung „added value selling“
 - Straffung und Neuausrichtung des Außen- und Innendienstes
 - Interim Vertriebsleitung Deutschland
- Projekt: Markteinführung eines innovativen Sekundärdichtstoffs für die Isolierglasherstellung
 - Vertriebskonzept und Preispositionierung
 - Interim Sales Manager international

01/2014 – 12/2014 Projekt: Heinrich Gräper GmbH & Co. KG / Trafostationen aus Beton

- Projekt: Aufbau eines bundesweiten Vertriebs von Trafostationen aus Beton
 - Festlegung und Umsetzung der Organisationsstruktur
 - Aufbau Vertriebscontrolling / CRM
 - Interim Vertriebsleitung Deutschland

HALFEN VERTRIEBSGMBH / BEFESTIGUNGSTECHNIK / **GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB**

09/2011 – 10/2013

- Verantwortlich für die Vertriebsgesellschaften in D, A, CH, CZ und PL
- Vertrieb an den Baustoff-, Bauspezial- und an den Stahlhandel
- Direktvertrieb an Fertigteilwerke, Bauunternehmen und industrielle Abnehmer
 - Restrukturierung des Händlernetzes in Deutschland nach Leistung
 - Fokussierung auf Spezialmärkte (z.B. Aufzugsbau)
 - Relaunch einer Produktlinie
 - Einführung eines CRM-basiertes Controllings

HALFEN GMBH / **DIRECTOR MARKETING & PRESALES**

05/2010 – 05/2012

- Mitglied des Management-Teams der HALFEN GmbH
 - Positionierung des Produktportfolios weltweit
 - Internationale Preisstrategie
 - Effizienzsteigerung des technischen Vorverkaufs
 - Steuerung der Ressourcen für Neuproduktentwicklung

HALFEN VERTRIEBSGMBH / VERTRIEBSLEITER HANDEL UND LEITER ANWENDUNGSTECHNIK

01/2008 – 04/2010

- Verantwortlich für das Händlernetz in Deutschland und für den technischen Vorverkauf
 - Ergänzung des Handelsportfolios durch Baustoffhändler; bessere regionale Präsenz
 - Teambildung durch Orientierung der Prämien am Gesamtergebnis
 - Regelmäßige Händlertagungen zur Abstimmung der strategischen Ausrichtung
 - Unterstützung in verschiedenen internationalen Projekten der Gruppe

MEA BAUSYSTEME GMBH / KELLERFENSTER UND LICHTSCHÄCHTE / GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB

03/2005 – 12/2007

- Verantwortlich für den Vertrieb, das Produktmanagement und das Marketing
 - Entwicklung und Markteinführung einer neuen Generation von Lichtschächten
 - Entwicklung und Relaunch für GFK-Zargen und Kellerfenster
 - Ausbau des Vertriebs über DIY-Märkte

MEA AG / LEITER BUSINESS DEVELOPMENT

01/2004 – 03/2005

- Weiterentwicklung und Umsetzung der strategischen Planung
 - Projektleitung des Restrukturierungsprojektes der MEA Bausysteme GmbH
 - Leitung des Projektes „Ausbau des DIY-Bereiches als zusätzlicher Vertriebskanal“

VISTRACO / SELBSTSTÄNDIGER BERATER

01/2002 – 12/2003

- Aufbau als Plattform für sechs unabhängige Berater
 - Durchführung von Beratungen zu „Basel II“ in mittelständischen Unternehmen
 - Ab 05/2003 Projekt: „Mittelfristige Ausrichtung der MEA AG. Konzept und Umsetzung“
 - Nach Projektende Übernahme als Bereichsleiter „Business Development“ bei der MEA AG

ACO MARKANT GMBH / ENTWÄSSERUNGSSYSTEME / GESCHÄFTSFÜHRER

08/1998 – 09/2001

- Vertrieb von Entwässerungssystemen und von Produkten für den Kellerbau an den Baustoffhandel
 - Planung und Umsetzung leistungsbezogenes Bonussystem für Händler
 - Straffung der Vertriebsstruktur

ACO BOXX GMBH / GESCHÄFTSFÜHRER

10/1996 – 09/2001

- Festlegung der Markteintrittsstrategie
- Aufbau der Organisation als Vertriebsgesellschaft für den DIY-Markt
- Führung einer Handelsvertreterorganisation

REHAU AG / KUNSTSTOFFTECHNIK / SPARTENLEITER ENTSORGUNG / TIEFBAU

04/1994 – 09/1996

- Steuerung der dezentralen Verkaufsbüros im Bereich Entsorgung / Tiefbau
- Anpassung der Vertriebsstrategie und -organisation
- Sicherstellung der Werksauslastung
- Jahresgespräche und Rahmenvereinbarungen mit Großkunden in Deutschland

REHAU AG / SPARTEN- UND VERTRIEBSLEITER DIY

06/1991 – 12/1994

- Aufbau eines zielgruppengerechten Logistik- und Servicekonzepts
- Direkte Verhandlung der zentralen Jahres- und Rahmenverträge
- Steuerung des Außendienstes in den dezentralen Verkaufsbüros
- Verantwortung für das Produktmanagement in der Zentrale in Erlangen

REHAU AG / VERKAUFSBÜROLEITER ERFURT

03/1990 – 06/1991

- Aufbau des Verkaufsbüros Erfurt nach der Grenzöffnung
- Anmietung geeigneter Büroflächen; später Kauf eines Grundstücks
- Personalauswahl; insgesamt 17 Mitarbeiter
- Vertrieb des gesamten REHAU-Produktportfolios an alle Kundengruppen in Thüringen

REHAU AG / ASSISTENT DES GESCHÄFTSBEREICHLEITER "ROHRE"

12/1988 – 03/1990

- Mitarbeit bei der Erstellung von Vertriebskonzepten
- Ab Mitte 1989 Vertretung des Sachgebietsleiters Rohre im VB Kopenhagen
- Mitarbeit an verschiedenen Projekten in der Zentrale in Rehau