

EGO-Consulting / Advisory & Management Services



Elmar R. Gorich MBA

Interim Manager / Business Consultant / Coach / Trainer

Adresse Bieberblick 2 | 58710 Menden

Telefon 02373/82 804 | Mobil: 0172/27 16 450

E-Mail elmar@gorich.de

Geburtsdaten 25. März 1954 in Balve / Westfalen

Familienstand verheiratet, eine erwachsene Tochter (Ärztin)

Online Profil [XING.com/profile/ElmarR_Gorich](https://www.xing.com/profile/ElmarR_Gorich)

AUF EINEN BLICK

- **International erfahrener Sales- und General Manager** mit 28 Jahren Erfahrung in der Unternehmensentwicklung und -beratung mit **Fokus auf profitabilem Wachstum**
- Umfassendes **Know-How** in: **Customer Centric Sales, Akquisition, Verhandlung, Coaching**
- Fundierte **Fachexpertise** in Trend-Themen der Digitalisierung: I.o.T., Industry 4.0, u.a.
- **Erfolge:** Umsatzsteigerungen bis zu 40 Mio. € bzw. 46,5% | Merge und Neuausrichtung von Unternehmen und Gesellschaften
- Budget-Verantwortung bis zu **9.5 Mio. €** | Führung von bis zu **125 MA**
- **Empathischer Teamleiter** mit verbindlicher, sachlicher, **klarer Kommunikation**
- überzeugungsstark | zielorientiert | mit Gestaltungswillen und Hands-On-Mentalität
- **Ideale Mandate:** **Sales:** Vertrieboptimierung, Neukundengewinnung (Direct Sales & Channel), Expansion. **Business Development:** Aufbau neuer Märkte, Entwicklung von internationalen Channels. **Smart Service Management:** Pre- und After Sales Services. **General Management (GSF),** Restrukturierung, Joint Ventures, **M&A:** Beratung & operative Durchführung. **Coaching:** Projekt-Coaching, Coaching von Fach- und Führungskräften

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

09/2011 - heute

EGO Advisory & Management Services | Menden | www.ego-consulting.de
Unternehmensberatungsgesellschaft | Einzelgesellschaft

Geschäftsführer / Interim Manager / Coach / Trainer

- Akquisition und Abwicklung von Beratungs- und Interim-Mandaten mit Größen bis zu 5000 MA (Konzerne und Mittelstand)
- Ressourcenplanung, Potenzialanalysen, Insights
- Durchführung von Coachings mit Fach- und Führungskräften
- Trainer & Coach für Vertriebe der Deutschen Telekom mit ca. 1.450 Teilnehmern seit 02/2006 | Key Note Speaker für Trendthemen zur digitalen Transformation
- Intensivcoaching für Projekte >5.0 Mio. € für T-Systems & Deutsche Telekom
- Durchführung von Workshops zu den Themen CLOUD, digitale Transformation, Smart Service, Industry 4.0, Internet of Things u.a.
- Realisierung von Beteiligungen für KMU
- M & A Beratung und Begleitung
- Dozent an der FH Südwestfalen, Meschede

Verantwortung: Umsatz bis zu 26.5 Mio. € | Führung von 85 MA, 6 Führungskräften

Resultate:

- >1.450 Workshop-Teilnehmer in ca. 60 WS p.a. seit 2006 für Deutsche Telekom GmbH
- Positionierung als Experte für Vertrieboptimierung: Mandate mit +46,5% Umsatzsteigerung p.a. (SATO/BLUESTAR) | 31.6 Mio. ungew. Projektbestand in 12 Monaten mit einem Team von 6 ACM (FIDUCIA AG)
- Aufbau einer D-A-CH Vertriebsmannschaft für Neukunden mit >2.5 Mio. € Projektvolumen in 8 Monaten bei TAGSYS S.A. | Joint Venture in China mit Volumen >3.0 Mio. € Rev. – TAGSYS S.A.

29

11/2002 - 12/2016

Artkommt AG | Dortmund | www.artkommt.com

Unternehmensberatung, Vertriebsdienstleister | Umsatz 4,6 Mio. € | 84 Mitarbeiter

Head of Sales & Marketing

- Aufbau des Geschäftsbereiches Sales Services für IT-Lösungen im internationalen Vertrieb
- General Management inkl. Business Development | Interim Management
- Akquisition von Neukunden mit Auftragsvolumina bis 3.0 Mio. €
- Umsetzung und Optimierung der Vertriebs- und Marketingstrategie
- Identifizierung und Entwicklung von Kooperationspartnern
- Abwicklung von Interim Mandaten
- Durchführung von Fach- und Führungstrainings sowie Coachings, v.a. für die IT-Lösungsindustrie
- Key Note Speaker zu IT-Trendthemen der digitalen Transformation | PR

Verantwortung: Umsatz bis zu 4.6 Mio. € | Führung von 125 MA, 4 Führungskräften

Resultate:

- Positionierung des IT-Lösungsvertriebs im Vertriebsbereich V1= Grosskunden und V2= KMU bei der Deutschen Telekom
- bis zu zweistellige Umsatzsteigerungen für Mandanten
- Entwicklung von M&A – VC Companies & Kooperationspartner-Netzwerk

- 07/2000 - 10/2002 **Transflow AG** | vormals Seven International AG | Tochter der Thiel-Logistik AG
Geschäftsführer | Verwaltungsrat (Luxemburg)
- 11/1992 - 03/2000 **Intermec Technologies GmbH** | Düsseldorf
Geschäftsführer der dt. Gesellschaft
General Manager Central & Eastern Region
Verwaltungsrat Schweiz
- 04/1985 - 10/1992 **Wang Deutschland GmbH** | Frankfurt
Niederlassungsleiter Ratingen
Vertriebsleiter vertikale Märkte
Vertriebsbeauftragter
- 01/1983 - 03/1985 **Exxon Office Systems GmbH** | Hamburg
Vertriebsspezialist
- 08/1973 - 12/1982 **Friedrich Grohe GmbH & Co** | Menden, Hemer
Junior Produktmanager

29

AUSBILDUNG

- 09/2001 - 07/2006 **Master of Business Administration** | University of Oradea | Bihor, Rom.
Berufsbegleitendes Studium
Diplomarbeit: *Change Prozesse mit Synergieeffekten und ihre psychosoziale Auswirkung auf interdisziplinäre Teamstrukturen am Beispiel des Auto-ID-Marktes in Europa*
- 07/1984 - 12/1986 **Bachelor of Business Administration** | Newport University | Utrecht, NL.
Berufsbegleitendes Studium
- 12/1976 **Abitur** | Abendgymnasium | Dortmund
- 08/1970 - 01/1973 **Industriekaufmann** | Thekla-Metallwarenfabrik Th. Klusendick KG | Menden

WEITERBILDUNG

- Management Kenntnisse und Seminare zu **Managementmethoden:**
- Success MDI Akkreditierung | Success Insights intern | 11/2006 - 12/2006
 - Strategische Accountplanung | detaillierte Praxiskenntnisse
 - Controlling | detaillierte Praxiskenntnisse
- Personalführung Kenntnisse in **Mitarbeiterentwicklung und -führung:**
- Teams mit Fairness führen | detaillierte Praxiskenntnisse
 - Zielvereinbarungsgespräche führen | detaillierte Praxiskenntnisse

Fachthemen

fachspezifische Kenntnisse:

- Internet of Things | detaillierte Praxiskenntnisse
- Industry 4.0 | detaillierte Praxiskenntnisse
- Digitale Transformation in Industrie & Handel

Key Note Speaker / Dozententätigkeit

- Deutsche Telekom GmbH (diverse Kundensymposien & Großveranstaltungen)
 - All-IP - Die Zukunft rückt näher.
 - Industrie 4.0 – die Zukunftstrends und ihre Chancen.
 - Aktuelle IT-Trends und die vertrieblichen Chancen.
 - 3D Druck, IOT, I 4.0, Robotic und AutoID – Zukunftstrends in der IT.
- Cyberforum e.V., Karlsruhe - Produkteinführung als Dienstleistung. (u.a.)
- Fachhochschule Südwestfalen, Siegen-Meschede: Lehrbeauftragter (Gastdozent).
Fachbereich: Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften / Entrepreneurship Education.
 - Talentmanagement / Female Leadership
 - Positionierung im Unternehmen
 - MBA Verbundstudium: Strategisches Management

ZUSATZQUALIFIKATIONEN

²⁹ EDV Kenntnisse

Microsoft Office | CRM Sugar, Siebel | ERP Sage, Navision

Sprachkenntnisse

Deutsch: Muttersprache

Englisch: fließend in Wort & Schrift | **Spanisch, Französisch:** Grundkenntnisse

WEITERE ANGABEN

Ausland

mehrmonatige berufliche Entsendungen in die USA, Frankreich, Schweiz

Interessen

Harley und GoldWing fahren
Kochen mit Familie und Freunden
Italienische Opern
Literatur

Menden, 1. März 2018