

Datenblatt



Mayerhof Consulting

Name: **Bodo Mayerhof**

Telefon: +49 (0)176 3075 3862
Fax: +49 (0)4721 66 58 20

Adresse: Haydnstraße 46 b – D-27474 Cuxhaven

Web: www.mayerhof-consulting.de
Mail: info@mayerhof-consulting.de

persönlich: 49J, verheiratet (25J), 3 Töchter

INTERIM-/PROJEKT-MANAGER



Kompetenz: **Optimierung in VERWALTUNG und VERTRIEB**
beides auch international

Erfahrung: **Change-Management vor Ort**
klare Strukturen, effiziente Informationssysteme, Trainings & Coaching

Methode: **Position bestimmen, Kurs festlegen, Ihr Ziel erreichen!**
Ressourcen vor Ort nutzen, Transparenz herstellen, Einfachheit

Karriere: U-Boot-Navigator (2J) → Kaufmann (5J) → Disponent (2J)
→ IT-Manager (2J) → Controller GL (6J) → Direktor Verwaltung (3J)
→ VP Global Sales (4J) → Vorstand (3J) → Interim-/Projekt-Manager (seit 4J)

Projekte erfolgreich realisiert

Zeitraum	Branche	Bereich	Position
10.15 – 02.17	Bauwirtschaft	Verwaltung	Interim-Manager Handlungsbevollmächtigter
06.16 – 12.15	Logistiker	Verwaltung	Projekt-Manager Kostenstellenrechnung
03.15 – 05.15	Bundesligist	Event	Event-Manager Benefiz-Veranstaltung
12.14 – 02.15	Konsumgüter	Budget-Plan	Berater Markt-Eintrittsplanung
11.13 – 12.14	Automotive	operativ	Leiter Markt-Eintritt
02.13 – 10.13	Dienstleistung	Controlling	Berater Sanierung
01.11 – 01.13	Pharma/Food	Global Sales	Steering Committee – Strategie M&A
06.09 – 12.10	Pharma/Food	Global Sales	Steering Committee – Strategie Internationalisierung
06.08 – 05.09	Pharma/Food	Konsolidierung	Steering Committee – Strategie Konsolidierung
06.07 – 12.08	Pharma/Food	IT	Leiter SAP Releasewechsel, Managem.-Info -System
06.06 – 05.07	Pharma/Food	IT	Leiter Lotus-Notes auf MS Outlook, SAN's, MS Tools
06.96 – 05.06	Pharma/Food	diverse	diverse Projekte Supply-Chain, Costing, IT, F+E
05.05 – 01.13	Pharma/Food	operativ	Optimierung in Verwaltung und Vertrieb, weltweit

A. Sanierung, Neu-Gründungen, Übernahmen von Gesellschaften in A+B-Märkten weltweit.
Ergebnis: Signifikante Stärkung Eigenvertrieb vor Ort mit verbesserten Ergebnissen

B. Operatives Tochter-Management in: USA (Werk III) , Mexico, Brasilien, Argentinien, EU Nord (Werk I+II), Polen, Ungarn, Ukraine, Russland, Spanien, Türkei, Südafrika (Werk V), Iran (Rep-Office), Indien (Werk IV), China (Rep-Office), Taiwan, Thailand, Malaysia, Indonesien, Philippinen

C. Weitere Optimierung in Verwaltung und Vertrieb international, auch vor Ort:
Rolling-Forecast, Pricing-Strategien, CRM via MS SharePoint, Kompetenz-Richtlinien, Subsidiary-Policy, Zielvereinbarungssystem, Reporting-System, Kostenrechnung, Profit-Center