



ANDREAS KNOLL

Experte für Vertrieb, Führungskraft und „DO-Coach“ für Execution



:: ZUR PERSON

Andreas Knoll ist eine erfahrene und authentische Führungskraft, und gleichzeitig ein General Manager mit einer nachgewiesenen Fähigkeit, die Profitabilität eines Geschäfts in der P&L und auch in allen weiteren Bereichen zu verbessern. Dabei liegt sein besonderes Augenmerk auf stringenter Ergebnis- und Marktorientierung und dem Schaffen von nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen. Herr Knoll hat sich eine solide Reputation für Wachstumsmanagement, Lean Management und agilen Wandel zu positiven Ergebnissen erarbeitet.

Wesentliche Erfolgsstationen belegen seine Kompetenz und seine Fähigkeit, positiv auf die jeweilige Unternehmenskultur einzuwirken.

:: FAKTEN

- Andreas Knoll hat einen Bachelor in Elektrotechnik.
- In Unternehmen wie Teradyne, Danaher und im Private Equity Umfeld hat er erfolgreich Ergebnisse geschaffen.
- Er hat in den USA, Belgien und Deutschland gelebt und ist heute bei Zürich zu Hause.
- Seit 1990 arbeitet er vornehmlich für börsennotierte US amerikanische Unternehmen, die in ihren Industrien Spitzenplätze einnehmen. Darüber hinaus hat er für Private Equity Gesellschaften, Unternehmen restrukturiert und profitabel im Markt neu positioniert.
- Seine Erfahrungen in der Industrie liegen in der Telekommunikation, Sensorik und Messtechnik, der Abwasserwirtschaft und Spezialchemie und der Verpackungstechnik.

Leitsätze: „People buy from people.“ &
„A strong culture beats strategy any time!“

Kontakt: Mail aknoll@knoll.net +41793581997

:: SPEZIALGEBIET

Andreas Knoll ist in seiner Art natürlich und authentisch und hilft aktiv als „DO-Coach“, das Geschäft zu strukturieren und auf den jeweiligen Zielmarkt auszurichten. Mit einem Black Belt in „Hoshin Kanri“, auch als „Policy Deployment“ bekannt, setzt er die definierte Unternehmensstrategie im täglichen Geschäft um und sucht in jedem Unternehmensprozess nach Möglichkeiten, durch Verbesserung nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Aus Erfahrung weiß er, dass Wachstum nur auf einer soliden Basis von wiederkehrenden und schlanken Prozessen geschaffen werden kann. Verschwendungen jeder Art in jedem Prozess sind Chancen für die Verbesserung. Das Management wird stärker, sobald es sich mit seinem Augenmerk strikt auf die Kernwerte ausrichten: Core Growth, Delivery, Quality, Internal Fill Rate, Retention, Core Margin Expansion, Cash Flow und ROIC von Akquisitionen. Für die Optimierung dieser Werte steht Herr Knoll.

:: STIMMEN

Die 7 teuersten Worte im Geschäft: „Das haben wir schon immer so gemacht“

„Nicht jede Veränderung ist eine Verbesserung – Aber ohne Veränderung gibt es auch keine Verbesserung“

„Wenn Sie Ihr tägliches Geschäft nicht im Griff und optimal strukturiert haben, können Sie auch kein Wachstum erwarten“



ANGEBOTE

Analyse

- Unternehmenssituation
- Vertriebskanäle
- Prozesse und Managementsystem

Umsetzung

- Zielmarkt und Differenzierung
- Vertrieb / Marktpositionierung
- Vertriebsprozesse bis hin zu Einkauf und Supply Chain

Umsetzung

- Hoshin Kanri
- Wertstromanalyse
- Vertriebswerkzeuge „Strategischer Systemvertrieb“
„Forecasting“
- Transparenz und wertschätzende Kommunikation

ANGEBOTE

Andreas Knoll

ARBEITSWEISE



- Tage und -wochenweise oder unter festem Vertrag (ad interim oder unbefristet)
- Authentische und natürliche Einbindung in Führungsteams und Zusammenarbeit mit größter Wertschätzung
- „DO-Coach“ – keine Beratung, sondern Handeln und Umsetzung mit den Teams
- Am Ergebnis und Ziel orientiert

