

Christian Daucher

Dipl.-Ing. | Interim Manager



Angebot als Interim Manager

Mit über 25 Jahren Expertise in den Bereichen Führung, Vertrieb, Marketing und Produktmanagement unterstütze ich Ihr Unternehmen bei der Analyse, Optimierung und Umsetzung u.a. in den Bereichen Organisation, Markenführung und Produkte.

Beratung: 360° Sales-, Marketing- und Produktmanagement

Gewinnen Sie mit mir einen Interimsmanager und Ingenieur, der komplexe Zusammenhänge versteht, zusammenfasst und auf den Punkt bringt. Gemeinsam blicken wir auf die Erwartungen und Wünsche Ihrer Kunden und optimieren Prozesse, Strukturen, Umsatz, Kosten und somit den Gewinn.

Projektmanagement

Profitieren Sie von meiner strategisch-analytischen und gestalterisch-lösungsorientierten Herangehensweise. Lernen Sie mich als Teamplayer kennen, der auch in schwierigen Situationen flexibel und pragmatisch bleibt und während der Umsetzung das gemeinsame Ziel im Blick behält.

Vakanzüberbrückung

Als Manager übernehme ich Verantwortung und gebe Orientierung. Im Umgang mit Ihren Kunden und als kooperative, coachende Führungskraft bin ich empathisch und wertschätzend.

Dank meiner sehr guten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie meinem authentischen und verbindlichen Auftreten bin ich in Verhandlungen auch auf C-Level souverän, durchsetzungsstark und lösungsorientiert.

Berufliche Erfahrung

Langjährige internationale Erfahrung im strategischen und operativen Vertrieb, Produktmanagement sowie Produktmarketing von komplexen, technischen Komponenten im „B2B“ Markt in leitenden Positionen bis hin zur Geschäftsführung.

Verfügbarkeit

Wohnort	Düsseldorf
Remote	voll ausgestattetes Büro mit HD-Videokonferenzsystem
On-Site	bundesweit einsetzbar
Reisebereitschaft	weltweite Reisen sind willkommen

Projekte Sales Entwicklung und Strukturierung

Business Development: Messgeräte zur statischen- und dynamischen Qualifizierung von Leistungshalbleiterbauelementen

2024 - bis heute, Interim Mandat

Keysight Technology, Stuttgart (Böblingen) (Hauptsitz: Santa Rosa, USA)

- Weltmarktführer für elektronische Messgeräte und Simulationssoftware
- Märkte: Halbleiterindustrie, Elektromobilität, Batteriefertigung, etc.
- Umsatz: US\$ 5,5 Mrd; Mitarbeiter: 15.000 weltweit (900 in Deutschland)

Aufgabe

- Analyse der IST-Situation, SOLL-IST Abgleich, Fehleranalyse, Dokumentation der Ergebnisse
- Analyse des Marktes, Identifizierung von Trends und Risiken
- Ableitung von strategischen Impulsen für die Weiterentwicklung des Produktes
- Beratung der Sales Manager im direkten Kundenkontakt

Ergebnis

- Ausführliche S.W.O.T Analyse mit konkreten Vorschlägen zur besseren Bekanntheit des Produktes intern beim Sales Team und extern bei Endkunden; konkrete Vorschläge zur Produktweiterentwicklung
- Entwicklung einer Customer Journey, eines 9 Monate Marketing Planes und einer Value Proposition
- Konzeption und Durchführung von Produktschulungen mit dem Fokus auf der dedizierten Value Proposition

Analyse der Vertriebsstrukturen und -prozesse

2023, Festanstellung

Exyte Technology GmbH, Stuttgart (Renningen)

- Präzisions-Klimakammern, Decken- und Filtersysteme für Reinräume
- Märkte: Halbleiter- und Batteriefertigung sowie „Bio and Life Science“
- Umsatz: ca. 190 Mio €; Mitarbeiter: 800 weltweit

Aufgabe

- Analyse der Vertriebsprozesse, intensive Kundengespräche und Mitarbeitergespräche
- Ableitung von Verbesserungen: optimierte Prozesse für schnelleres Feedback an Kunden und Vereinfachungen auf Exyte-Seite, erhöhte Kundenzufriedenheit

Ergebnis

- Reduzierung der Arbeitsbelastung durch mehr Digitalisierung (z.B. „CAD to Quote to Order“)
- Transformation des reaktiven Vertriebs zum proaktiven Vertrieb, langfristiges Ziel: Einführung von Key-Account Management

Weiterentwicklung des CRM Systems auf Basis von Salesforce

2020-2022, Festanstellung

Vincotech GmbH, München (Unterhaching)

- Hersteller von Leistungshalbleitermodulen mit weltweitem Vertrieb
- Märkte: Automatisierungstechnik, Erneuerbare Energien, Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung, Ladegeräte für eMobility
- Umsatz: ca. 230 Mio €; Mitarbeiter: 900 weltweit

Aufgabe

- Analyse des bestehenden Tools und des unterschiedlichen Nutzungsverhalten der Vertriebs- und Produktmanagementmitarbeiter
- Ableiten von Verbesserungen: z.B. mehr Schulungen für die Mitarbeiter, übersichtlicheres Formular und individualisierte Dash-Boards

Ergebnis

- intensive tägliche Nutzung des Systems durch die einzelnen Vertriebsmitarbeiter, mehr Transparenz, erhöhte Kundenzufriedenheit

<p>(Sales Entwicklung und Strukturierung)</p>	<p>Einführung von Key-Account Management für dedizierte Kunden 2019, Festanstellung Vincotech GmbH, München (Unterhaching)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▫ Hersteller von Leistungshalbleitermodulen mit weltweitem Vertrieb ▫ Märkte: Automatisierungstechnik, Erneuerbare Energien, Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung, Ladegeräte für eMobility ▫ Umsatz: ca. 230 Mio €; Mitarbeiter: 900 weltweit <p>Aufgabe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definition des Key-Account Teams auf Lieferantenseite. Regelmäßige Meetings und Updates dieses Teams ▪ Herstellen der Verbindungen mit den Schnittstellen auf Kundenseite und konzertierte Aktionen zur Verbesserung der Kommunikation auf allen Ebenen incl. Der Geschäftsführung <p>Ergebnis</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbesserung der Kundenbeziehung vom Premium Lieferanten zum strategischen Partner
<p>Projekte Firmenentwicklung und Strukturierung</p>	<p>S.W.O.T. Analyse und Ableitung konkreter Optimierungen 2023, Festanstellung Exyte Technology GmbH, Stuttgart (Renningen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▫ Präzisions-Klimakammern, Decken- und Filtersysteme für Reinräume ▫ Märkte: Halbleiter- und Batteriefertigung sowie „Bio and Life Science“ ▫ Umsatz: ca. 190 Mio €; Mitarbeiter: 800 weltweit <p>Aufgabe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse interner Prozesse im Hinblick auf Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Employerbranding <p>Ergebnis</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erweiterung der Entwicklungsziele in Richtung Nachhaltigkeit und Montagefreundlichkeit ▪ Entlastung des mittleren Managements vom operativen Tagesgeschäft zugunsten langfristiger strategischer Aufgabenstellungen ▪ Aufbau eines KPI Management Dashboards zur Visualisierung der täglichen Auftragseingangs-, Umsatz-, Book To Bill, ... etc. Zahlen
<p>Projekte Design-In und Business Development</p>	<p>Supervisor im Automotive Design-In und R&D Projekt “On-Board Charger Unit for Electric Vehicles” 2020-2022, Festanstellung Vincotech GmbH, München (Unterhaching)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▫ Hersteller von Leistungshalbleitermodulen mit weltweitem Vertrieb ▫ Märkte: Automatisierungstechnik, Erneuerbare Energien, Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung, Ladegeräte für eMobility ▫ Umsatz: ca. 230 Mio €; Mitarbeiter: 900 weltweit <p>Aufgabe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Begleitung des Design-In Projektes als Vorgesetzter, Mentor und Unterstützer bei komplizierten Verhandlungen <p>Ergebnis</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Das Projekt wurde gewonnen, die Anforderungen des Kunden wurden sowohl in technischer Hinsicht als auch im Bereich der geforderten Tests und Dokumentationen erfüllt



Christian Daucher

Dipl.-Ing. Elektrotechnik



Adresse	Von-Gahlen-Straße 11 40625 Düsseldorf
Telefon	+49 170 230 82 84
E-Mail	C.Daucher@cd-interims.com
Internetpräsenz	www.cd-interims.com
USt-IdNr.	DE366598167
Geburtsort, Datum	Hamburg, 14.12.1970

Besondere Kenntnisse

- Englisch: fließend und verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Microsoft Office: TEAMS, Excel, PowerPoint etc.
- Sales-, Marketing- und Produkt Management

Berufliche Tätigkeiten

2024 - heute
cd_interims... (Düsseldorf)

Selbstständiger Interim Manager

- Beratung und Training: 360° Sales-, Marketing- und Produktmanagement
- Projektmanagement
- Vakanzüberbrückung

2022 - 2023

Exyte Technology GmbH, Stuttgart (Renningen)

- Präzisions-Klimakammern, Decken- und Filtersysteme für Reinräume
- Märkte: Halbleiter- und Batteriefertigung sowie „Bio and Life Science“

Geschäftsführer Vertrieb

- Analyse der Vertriebsprozesse der beiden oben genannten Produktbereiche. Ergebnis: Transformation des reaktiven Vertriebs zum proaktiven Vertrieb mit dem Ziel Key Account Management
- Führen und coachen von Führungskräften
- Ausarbeitung der Business-Planung für einen weiteren Fertigungs-standort in den USA
- S.W.O.T. Analysen und Ableitung von Optimierungen. Ergebnis: unter anderem Aufbau eines Management Dashboards zur Visualisierung der täglichen Auftragseingangs-, Umsatz-, Book To Bill, ... etc. Zahlen
- „Profit and Loss“ Verantwortung für ca. 200 Mio € Umsatz und rund 800 Mitarbeiter, Produktionsstandorte in Deutschland der Tschechischen Republik und China

2012 - 2022

Vincotech GmbH, München (Unterhaching)

- Hersteller von Leistungshalbleitermodulen mit weltweitem Vertrieb
- Märkte: Automatisierungstechnik / Motion Control, Solarenergie, Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung, Ladegeräte für eMobility

Director Sales EMEA

- Projektorientierter Komponentenvertrieb im “Business to Business“ Markt. Sales Cycle / Design-In Cycle ca. 2-4 Jahre pro Projekt
- Mitglied im Global Management Team
- Aufbau eines strategischen Key Account Managements
- Disziplinarische und fachliche Führung von 9 Mitarbeitern remote
- Preis- und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung von Strategien, um neue Marktsegmente zu erschließen
- Steigerung der Umsätze über dem Marktdurchschnitt
- Verantworteter Gesamtumsatz ca. 120 Mio €

Berufliche Tätigkeiten	<p>2008 - 2012 Mitsubishi Electric Europe B.V., Düsseldorf (Ratingen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▫ Hersteller von Leistungshalbleitern und -modulen ▫ Märkte: Groß-Antriebe für Eisenbahnen etc., Automatisierungstechnik, Windenergie (Off-Shore Windparks), SVAR Kompensation, Medizin <p>Global Account Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Global Account Manager für Siemens und Robert Bosch ▪ Strategische Kundenentwicklung und Key Account Management ▪ Akquisition von Design-In Projekten ▪ Preis- und Vertragsverhandlungen ▪ Verantworteter Gesamtumsatz 2012 ca. 35 Mio €; Forecast 2015 > 50 Mio € <p>1999 - 2008 SEMIKRON GmbH, Nürnberg</p> <ul style="list-style-type: none"> ▫ Hersteller von Leistungshalbleitermodulen mit weltweitem Vertrieb ▫ Märkte: Automatisierungstechnik, Antriebstechnik, erneuerbare Energien, Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung, Schweißtechnik <p>Leiter Produktmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitglied im Führungskreis der Business Unit IGBT Module ▪ Neustrukturierung und Leitung des Produktmanagement Teams ▪ Definieren, Vereinheitlichen und Optimieren sowie von Prozessen ▪ Leitung des Teams zur Reklamationsbearbeitung <p>Senior Technical Advisor, Key Account Manager - East Asia Expatriateship: SEMIKRON Japan, Tokio</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 18 Monate: 2004 - 2005 ▪ Technische Aus- und Weiterbildung der lokalen Mitarbeiter ▪ Betreuung von Key Accounts in Japan, Taiwan, China und Korea ▪ Marktanalysen und Ableitung von Vertriebs- und Marketing-strategien <p>Produktmanager</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Technische und kommerzielle Verantwortung für die jeweils neu eingeführte Produkte MiniSKiiP und SEMiX <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lastenhefterstellung ▪ Preisgestaltung und Marketingmix ▪ Weltweite Promotion Touren ▪ Direkte technische Betreuung von Großkunden und Design-In Projekten <p>1996 - 1998 Technische Universität Braunschweig, Institut für Elektrophysik</p> <p>Wissenschaftlicher Angestellter</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Forschungsarbeiten im Bereich der Aufbau- und Verbindungstechnik für Leistungshalbleiter ▪ Präsentation der Forschungsergebnisse vor internationalen Gremien
Trainings	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intensivkurs Betriebswirtschaftslehre (an der Fernuniversität Hagen) ▪ Personal Coaching für Führungskräfte ▪ Kommunikation und Gesprächsführung ▪ Verhandlungsführung ▪ Key Account Management und diverse Sales Trainings
Ausbildung	<p>1990 - 1996 Technische Universität Braunschweig Abschluss: Diplom-Ingenieur Elektrotechnik</p> <p>1990 Abitur an den Berufsbildenden Schulen im Landkreis Harburg</p>
	<p>Düsseldorf,</p> 