

Peter Klesse
Florastrasse 53, D-40217 Düsseldorf
Mobil: +49 (171) 5550111
eMail: peter@klesse.eu



Lebenslauf Peter Klesse

Seit vielen Jahren arbeite ich als Unternehmensberater und Interim-Manager mit den Schwerpunkten Vertrieb und B2B-Geschäft. Durch die Kombination von Beratungserfahrung in komplexen Projekten und eigener Managementpraxis als Vertriebsleiter und Gesamtverantwortlicher bin ich konzeptionell stark, umsetzungserfahren und Top-Management-fähig.

Neben dem Einsetzen und Managen von Kundenteams, dem Vortragen und Verteidigen von Empfehlungen entwickle ich stets auch eigene Lösungen – Analysen oder Anwendungsinstrumente – und lege Wert darauf, meine Kollegen in den Projekten persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.

Berufliche Tätigkeiten und Festanstellungen

Best Practice Sales Consultants Ltd., Düsseldorf, Gründer und Direktor (seit 2004)

Mercuri Consulting GmbH, Meerbusch, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter, Projektleiter, Berater und fachlicher Leiter der Beratungssparte von Mercuri International AB (1995 bis 2003)

Gemini Consulting, Bad Homburg, Principal und Director, Projektleiter, Europa-Chef einer Unternehmenssparte und Mitglied des weltweiten Führungsteams dieser Sparte (1991 bis 1995)

The Boston Consulting Group, Düsseldorf, Projektleiter / QCL (1987 bis 1991)

Hoya Lens Deutschland GmbH, Mönchengladbach, Leiter Vertrieb und Distribution, Hersteller Brillengläser (1984 bis 1987).

Leistungsschwerpunkte

Vertrieboptimierung B2B-/Industriegeschäft: Strategieentwicklung und -umsetzung, Restrukturierung von Organisation, Prozessen und Systemen, Kostensenkung, Projektmanagement, Digitalisierung, Kundenausrichtung, Wachstumsprojekte, Steuerungsoptimierung, Mitarbeiterentwicklung und -steuerung

Restrukturierung und PMI: Restrukturierung und Sanierung, Post-Merger-Integration, M&A-Projekte, Hoshin Kanri

als Berater, Interim-Manager und Coach: Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Projekt- und Programmleiter, Coach, Sanierer, Restrukturierer, Berater für Analyse und Konzeptentwicklung und Referent

Letzte Aufgaben: Vertriebsleitung Technische Keramik Friatec, Vertriebsberatung Service und After Sales Voith Papiermaschinen, Vertriebsleitung GFK-Rohre TPR Fiberdur, Vertriebsberatung Elektronikhersteller Qundis, Prozessberatung Allianz Deutschland ...

Eine Übersicht und Details über meine Projekte, Kompetenzen und Kunden sind in einem Anhang dokumentiert.

Ausbildung

Zertifizierter Scrum Master, München

Staatlich geprüfter Augenoptikermeister, FFA München

Diplom-Ökonom, Studium an den Universitäten Münster, Hagen und München.

Sprachen, IT, Sonstiges

Sprachen: Deutsch, Englisch und Grundkenntnisse Französisch

Umfassende IT-Anwendererfahrung, Konfiguration von Sales Force-CRM, IT-Architekturkenntnisse

Reserveoffizier, Corpsstudent, breites gesellschaftliches Engagement, Sport und Kultur

Diverse Veröffentlichungen und Referate

Geboren am 21. März 1956 in Hamm / Westfalen, verheiratet, drei Kinder.

Düsseldorf, Frühjahr 2019

