



Uwe Brüggemann

Geschäftsführer BM-Experts GmbH

Your Sales Transformation Expert

Sales – Product Management – Business Development

Persönlich

- Prince2 Zertifizierung im Projekt Management
- Interim Executives Programme, European Business School (EBS)
- Dipl. Wirtsch.-Ing., TU Darmstadt, Schwerpunkte:
 - Innovationsmanagement,
 - F&E Projektmanagement,
 - Nachrichten- & Datentechnik,
 - Controlling
- Informations-Elektroniker, Lehre

Beruflich

- Seit 2003 Geschäftsführer BM-Experts GmbH Unternehmensberatung / Interim Management auf Top-Management-Ebene B2B Fokus: Vertrieb 2020, digitale Transformation, Business Development
- Buch-Autor: Digitale Transformationsexzellenz (Springer, 2019)
- Bis 2003 Krone GmbH, Leiter Marketing / Produktmanagement
- Bis 1997 Robert Bosch, Produktmanagement & Führungsnachwuchsprogramm

Kundenstimmen:

... BM-EXPERTS hat es geschafft, den Vertrieb zu optimieren & so den Rückstand zu den ambitionierten Verkaufs-Zielen vollständig aufzuholen.

Udo Zimmer, CRO; SCHNELL-Motoren AG

... BM-EXPERTS hat uns bei den Prozessen zur Einführung unseres Sales-Force CRM's ... entscheidend geholfen. Begeistert war ich besonders von der kurzen Zeitspanne vom „going live“ bis alle Vertriebler das CRM aktiv genutzt haben...

Andreas Liebheit, President; Heraeus (HPI)

Leistungsschwerpunkte

- Interim Executive im Bereich Vertrieb & Produkt Management (B2B)
- Aufbau & Optimierung der Vertriebskanäle
- Digitalisierung der Vertriebsprozesse & Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Implementierung effizienter Sales Operations-Prozesse
- Leitung & Motivation heterogener Teams
- Markteinführung erklärungsbedürftiger Lösungen
- Steering Committee – Business Sparring

Branchen

- Cleantech, Utility, Maschinenbau, Anlagenbau, Automotive & Telekom / IT

Projekt - Erfahrungen (Auszug)



Digital Planning

- Entwicklung Vertriebsstrategie
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Aufbau eines Geschäftsfeldes
- Entwicklung einer Markteintrittsstrategie
- Demand Planning



Digital Sales

- Planung Microsoft CRM
- Optimierung Sales Prozess EU
- Planung CRM Salesforce
- Einführung einer Extranet-Plattform
- Einführung eines EU-Preissystems
- Einführung KI für Vertrieb



Digital Product

- Portfolio Optimierung
- Design & Umsetzung CPQ (Konfigurator)
- Angebotszeit-Verkürzung
- Modularisierung Lösungsangebot
- Planung & Einführung (digitaler) Produkten



Digital Realization

- Einführung/Optimierung der CRM Prozesse
- Einführung/Optimierung der Sales Prozesse
- Einführung Kunden-Feedbacksystem
- Projektleitung: Entwicklung neuer Produkte



Sales Excellence

- Effizienzsteigerung Vertriebsorganisation
- Realisierung von neuen Kundenpotentialen
- Aufbau einer Vertriebsabteilung
- Aufbau neuer Key-Accounts
- Sales Coaching