

Head of Sales: Sales & Marketing für Verkauf eines Start Ups und Integration in Großkonzern

Ziel: Aufbau von Vertriebs- und Marketingstrukturen des Start-Ups zur Vorbereitung des Exits, Post-Merger-Integration des Startups, Harmonisierung mit bestehendem Portfolio des Konzerns

Firmengröße: Start-up / Großkonzern

Indikation/Thematik: Schlaganfall, Telemedizin

Portfolio: Einwegartikel

Kunden: B2B, Neuroradiologie, Kliniken

Erfolge:

Start-up:

- Marktanteil von 5% auf 10 %
- Umsatz FY 17: +75 % vs. Vorjahr (+16 % vs Plan)

Konzern:

- Umsatz FY 18: +35 % vs. Vorjahr
- Umsatz FY 19: +50 % vs. Vorjahr (AIS)

