

Vertrieb / Internationales Business Development

- 1. Aufbau der Vertriebsaktivitäten von TRITEC in Südeuropa. Entwickeln und Etablierung von innovativen Sales Channels (VIIPs & VIPPs)
- 2. Operative und strategische Vertriebssteuerung der TRITEC Gruppe (Deutschland, Frankreich, Schweiz, Spanien, Italien, UK)
- 3. Monatliche Analyse der Ergebnisse (Forecasts, Controlling und Reporting)
- 4. Steuerung und Motivation der Verkauf Teams in der Niederlassungen mit dem Ziel, deren geplantes Umsatzwachstum sicherzustellen und die Marktanteile zu erhöhen
- 5. Kontinuierliche Verbesserung des Rohertrages (DB1) bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung in den Verkauf Teams
- 6. Aufbau der Vertriebsaktivitäten von JA Solar in Südeuropa
- 7. Solartec Aquisition (Entwicklung von Business Cases; Due Dilligence und Erstellung von Business Plan) - Überführung an dem neuen Investor (Telefunken AG/Tejas Holding)
- 8. Business Development „Power Plants“ in Europa und Asien Entwicklung und Projektierung von MW Feldanlagen
- 9. Aufbau und strategische Ausrichtung der Produktgruppe Display/Opto mit Gesamtverantwortung für alle im Produktbereich betreffenden Aktivitäten (Beschaffung, Marketing, Vertrieb, Personal, Applikation)
- 10. Förderung von leistungsfähigen und kosteneffektiven Rücknahme- und Recycling Systemen von Elektronik-Altgeräten in Europa. Kostenreduktion und Umsatzsteigerung durch die Wiederverwendung von CRT- Glass und Kunststoffen
- 11. Gewinnung von Marktanteilen durch neuen Franchise Linien (Osram, Sharp, Toppoly-Philips) in der Distribution von optoelektronischen Komponenten
- 12. Impementieren der Recyclingtechnologie zur Kunststofferkennung in Sony Green Cycle Recycling Center Nagoya und ausarbeiten des globalen Geschäftsmodells mit Vertragsverhandlungen und Abschlüsse von Technologie Lizenzen & IPRs
- 13. Unterstützen der Fertigungsstätten in Barcelona und Salzburg zur Aufbau der Zuliefererkette für Optik Komponenten in Europa
- 14. Analysieren und Erstellen der Durchführbarkeitsstudie zur Umwandlung einer Produktionsstätte in ein Recycling Zentrum (Rovereto-Italien)

Marketing / General Management

- 1. Etablieren der JA Solar Marke und der TRITEC Marke und der strategischen Geschäftsausrichtung in Südeuropa
- 2. Medien Auftritte und gezielte Marketing Initiativen wurden nachhaltig forciert.
- 3. Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben zur Förderung von leistungsfähigen und kosteneffektiven Rücknahme- und Recycling Systemen von Elektronik-Altgeräten in Europa. Einführung der ersten „Green Weeks“ Remarketing Aktivität für Plasma Fernsehen zur Rücknahme von alten Geräten („Old for New“)
- 4. Ausstellen der Technologie im Sony Environmental Museum/Tokyo Headquarter und aktive Förderung des Sony Brandings durch Präsentationen und Medienauftritten zur Sensibilisierung für die Umweltaktivitäten der Firma Sony

KERNKOMPETENZEN – PROJEKTE - REFERENZEN

Key Account Management

- 1. Entwicklung von Key-Accounts und strategischen Partnerschaften mit den Top-Playern in den jeweiligen Ländern (Modulhersteller, EPCs, GCs, Projektentwickler, Distributoren, Installateure)
- 2. Identifikation und Betreuung von Grosskunden im internationalen Markt und Aufbau eines strategischen Key Account Managemen
- 3. Markteinführung der neuen Produkten und Gewinnung von Neukunden mit enger, fachlich und kaufmännisch orientierte Zusammenarbeit

Umstrukturierungsprojekte / Lobbying Aktivitäten / Team Building

- Vertretung von JA Solar auf der EPIA „Sustainability Working Group“, zu den Themen der Chemikalien Verordnung, WEEE, Recycling, Fire Safety und der sozialen Nachhaltigkeit
- 2. Entwicklung der strategischen Ausrichtung und Umstrukturierung des Unternehmens bis hin zur Überführung an dem neuen Investor (Telefunken AG/Tejas Holding)
- 3. Aufstellung einer internen Infrastruktur und Etablierung einer übergreifenden Kommunikationsplattform (als Inhouse Consultant) bei den „Network Sales Companies“ zur Förderung innovativer und umweltfreundlicher Produktentwicklung
- 4. Produktorientierte Qualifizierung des Display/Opto Teams und Schulung an den Vertriebsmitarbeitern des Unternehmens
- 5. Aufbau des European Optical R&D und eines kompletten Optik Labors zur Entwicklung optischer Geräte und 3D - Projektoren
- 6. Rekrutierung, Motivation und Führung hoch qualifizierter Ingenieure für optische Technologien (insgesamt 10 Ingenieure mit 8 Nationalitäten). Interdisziplinäre Zusammenarbeit mit anderen Bereichen innerhalb der Corporate Labs in Europa & Japan

Leitung von R&D Teams/Technologie & Innovations- Management / Projekte / Produktentwicklungen

- 1. Leitung des Entwicklungsteams für die 3te Generation der CPV-Konzentratorstechnologie (Optik, Modul, Testing & Prototypen- Fertigung)
- 2. Koordination des EU-finanzierten „Apollon“ Projektes im „Executive- and Steering- Committee“ (größtes EU finanziertes F&E PV Projekt in Europa- Budget ca. 11 Mi. €)
- 3. Qualitätsmanagement von Photovoltaik Systemkomponenten bei der technischen Ausstattung von Solarparks in Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten in Europa und Asien
- 4. Wissenstransfer Aufbereitungstechnologien zum Schließen von Werkstoff-Kreisläufen für Glas und Plastik. Erschließung von Partnerschaften mit Technologieträgern in Europa
- 5. Entwicklung des ersten LED-mobilen optischen Displays
- 6. Entwicklung einer neuen „Optical Engine“ für Projektoren, basierend auf LCD-LCoS Technologie
- 7. Entwickeln eines infraroten Erkennungssystems für Schwarzplastik- und Flammen hemmenden Stoffen (ausgezeichnet in Japan und Europa)
- 8. Koordinierung und Leitung europäischer Projekte (COMBident, ADSM) für Umwelttechnologien und Recycling
- 9. Durchführen von Produktbewertungen (Assessments) und Benchmarking Studien für die jeweiligen Business Units in Japan
- 10. Einführung eines Patent Management Schemes zur Ideenbewertung. Entwickeln neuer Geschäftsfelder und Innovation-Strategien im „Sony Corporate Sustainable Network“
- 11. Koordination des EU finanzierten "Twinning" Projektes/Post Doc in den drei Ländern ; Deutschland, Frankreich und England

KERNKOMPETENZEN – PROJEKTE - REFERENZEN

Einsatz-Schwerpunkte

Management

Vertrieb / Sales & Marketing
General Management / Business Development
Restrukturierung
Team Leadership
R&D / Innovations-Management
Projektmanagemen

Branchen

Erneuerbare Energien
Photovoltaik
Industrie
Elektronik
Instrumentelle Analytik
Optik, Materialien

Referenzliste

Name	Funktion	Unternehmen	Kontaktdaten
Santiago Senn	Senior Sales Manager	Sunpower	0049 699563471
Renate Augustynak	Consulting Manager	HPM Hellmann Logistics	004915122932245
Dr. Sven Grieger	Director	EcologyNet Europe/Panasonic	0049 611235375
Hiroyuki Furukawa	Managing Director	EcologyNet Europe/Panasonic	0049 611235375
Gareth Hackett	Director BD	Flextronics	0049 1738595046
Philipp Matter	VP Sales	JA Solar	0043 6646196729
Dr. Günther Scheidt	Director	Sony	0049 7231393251
Dr. Thomas Fischer	General Manager	Sony	0049 711-5858-0
Dr. Günther Pipp	President	St. Gallen Group	0041 44 914 12 44