

Thomas B. Wesselmann

Dipl.-Ing. Elektrotechnik

Schulstrasse 184, CH-8413 Neftenbach

thomas@wesselmann.ch

+41 79 374 01 03

geb. 24.8.1965

Schweiz & Deutsch

Verheiratet, zwei erwachsene Kinder



USP

Zum Nutzen Ihrer Firma bringe ich die einzigartige Kombination aus ► technischem Studium, ► internationaler Verkaufs- und Business Development Erfahrung, ► Strategie-Entwicklung, ► Systemisierung des Business sowie ► Führungs-Erfahrung ein. Ich biete Ihnen genau die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen, die für den erfolgreichen Aufbau neuer Geschäftsfelder inkl. Verkauf der Produkte und Lösungen Ihrer Firma notwendig sind.

Übersicht Werdegang (kurz)

- 05/2019 Business Development & Teamleader Technische Projekte, **Starcom AG**, 5432 Neuenhof (Systematische Marktbearbeitung)
- 12/2018 freiberuflicher **Sales Consultant und Vertriebsstrategie** (Mandat zum Aufbau des DACH-Marktes für ein engl. Firma)
- 07/2014 General Manager, **HighStep Systems AG**, CH-8953 Dietikon (Maschinen- und Anlagenbau)
- 10/2007 Leiter Vertrieb & Marketing mit Prokura, **HighStep Systems AG**, CH-8046 Zürich (Maschinen- und Anlagenbau)
- 07/2000 Leiter Vertrieb und Marketing mit Prokura, **ADIVA Computertechnologie AG**, CH-8307 Effretikon (IT-Distribution)
- 10/1997 Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, **ABB Hochspannungstechnik AG**, CH-8050 Zürich (Elektrotechnik)
- 04/1994 Vertriebsingenieur & Projektplaner, **Tacke Windtechnik GmbH&Co.KG**, DE-48499 Salzbögen (Windkraftanlagen)
- 04/1993 Projektingenieur, **ProWind GmbH**, DE-49084 Osnabrück (Windkraft-Projektplanungen)
- 12/1992 Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Lehrstuhl Regelungssystemtechnik, **Universität Dortmund**, DE-44227 Dortmund
- 09/1987 Studium zum Dipl.-Ing. Elektrotechnik an der **Universität Dortmund**, DE-44227 Dortmund

Persönlichkeitsentwicklung (zuletzt)

- 07/2022 Abschluss der Ausbildung zum NLP Master

Portfolio für das Business Development

- **Technisches Wissen**
 - Studium zum Dipl.-Ing. Elektrotechnik
- **Erfahrung im Aufbau von Business Units**
 - 19 J. Erfahrung insgesamt
 - 10 J. Aufbau eines internationalen Distributionsnetz für HighStep Systems AG
- **Kenntniss im Aufbau neuer Märkte**
 - Aufbau des weltweiten Marktes für das HighStep Steigsystem sowie des Schweizer Marktes für IT Produkte
- **Kenntnisse in der Strategie-Entwicklung**
 - Mehrfaches Erarbeiten von Verkaufs- und Marketingstrategien sowie Umsetzung in die Praxis
- **Verkaufserfahrung**
 - 28 J. im beratungintensiven Verkauf im B2B
 - international in Europa, Asien, USA
 - Maschinen- und Anlagenbau, Windenergie, IT
 - Kunden von KMU bis Grosskonzernen
 - Verhandlungen in dt. / engl. bis auf C-Level
 - Gesamtumsatz von ca. 100 Mio. CHF
 - zuletzt: Telefon-Akquise mit 1000en Cold Calls
- **Marketingerfahrung**
 - Durchführung von Online- / Offline-Kampagnen
- **Business-Systemisierung und Dokumentation**
 - Mehrfache Erarbeitung von Verkaufssystemen
 - Erstellung zugehöriger Verkaufshandbücher
 - Buchautor „Das Verkaufskatapult“ u.a.
- **Sprachkenntnisse**
 - Deutsch und Englisch

Meine Persönlichkeit

Ich bin eine optimistische, kommunikative Person mit einem gesunden Selbstvertrauen, die weiss was sie will und hartnäckig einen Weg findet, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

Beruflicher Werdegang (ausführlich)

05/2019 - heute	Business Development & Teamleader Technische Projekte Starcom AG, 5432 Neuenhof <i>Führung eines Teams aus 4 Personen zur Entwicklung von Märkten für mehrheitlich technische Lösungen der B2B Kunden, systematische Marktbearbeitung zum Auffinden von Verkaufschancen und Leadgenerierung</i>
12/2018 – 04/2019	Sales Consultant und Vertriebsstrategie Freiberuflich, 8413 Neftenbach <i>Ich ver helfe meinen Klienten zu mehr Kunden, Umsatz und Gewinn durch Systemisierung des Verkaufs</i>
07/2014 - 11/2018	General Manager HighStep Systems AG, CH-8953 Dietikon (Maschinen- und Anlagenbau) <i>Führung des Tagesgeschäfts für den weltweiten Verkauf einer Innovation (Schienen-basiertes Steigsystem für Masten / Türme aller Art), und des ersten tragbaren Lifts an Grosskonzerne. (Details s.a. 2. Position)</i> <ul style="list-style-type: none">• Verantwortung für alle kaufmännischen Bereiche, bestehend aus Verkaufsaussen- und -innendienst, Einkauf, Logistik und Marketing• Umsatz (von 0 auf >4 Mio.CHF pa.), Personal (Firmengrösse 12 Mitarbeiter) und Budget Verantwortung
10/2007 - 06/2014	Leiter Vertrieb & Marketing mit Prokura HighStep Systems AG, CH-8046 Zürich (Maschinen- und Anlagenbau) <i>Aufbau und Führung der Verkaufsabteilung des Start-ups, weltweiter Verkauf der Innovation</i> <ul style="list-style-type: none">• Aufbau der Abteilung Verkauf mit internationaler Expansion• Umsatz-, Personal- und Budget-Verantwortung• Direktverkauf an Grosskunden in D-A-CH-NL (Abnahmeverträge im Wert von über 27,3 Mio. CHF)• Indirekter Verkauf über das aufgebaute Distributionsnetz in Europa, USA und Asien• Entwicklung der Verkaufs- und Marketingstrategien sowie des Verkaufssystems
07/2000 - 09/2007	Leiter Vertrieb und Marketing mit Prokura ADIVA Computertechnologie AG, CH-8307 Effretikon (Informationstechnologie) <i>Distribution von IT Lösungen an Schweizer Reseller</i> <ul style="list-style-type: none">• Aufbau, Ausbau und Führung der Abteilung „Netzwerkprodukte“ (10 Hersteller, 2 Mitarbeiter)• Umsatz (von 0 auf ca. 2 Mio. CHF pa.), Personal (2-3 Mitarbeiter) und Budget Verantwortung• Marketing
10/1997 -06/2000	Internationaler Vertrieb, Marketing, Produktmanagement ABB Hochspannungstechnik AG, CH-8050 Zürich (Elektrotechnik für Energieversorger) <i>ABB ist einer der weltweit grössten Hersteller von Schaltanlagen für Umspannwerke. Eine Innovation für Freiluftschaltanlagen sollte weltweit etabliert werden</i> <ul style="list-style-type: none">• Verkauf der Innovation in Europa, Südamerika und Vorderasien• Erarbeitung des Verkaufssystems „WIEBKE“, Erstellung des Verkaufshandbuchs• Leiter des Projektes „Einführung des CRM Systems“
04/1994 - 09/1997	Vertriebsingenieur und Projektplaner Tacke Windtechnik GmbH&Co.KG, DE-48499 Salzbergen (Windkraftanlagen) <i>Damals zweitgrösster Hersteller von Windkraftanlagen in DE, heute Teil von General Electric</i> <ul style="list-style-type: none">• Direktverkauf von 600-kW-Windkraftanlagen in Deutschland (60 St., je ca. 1 Mio. DM)• Erarbeitung des Verkaufssystems „PIA“, Erstellung des Verkaufshandbuchs• Schulung der Kollegen in Rechtsfragen der Windenergie• Private (genehmigte) Planung eigener Projekte, 4 Standorte, Eigenbetrieb von 2 Windkraftanlagen
04/1993 - 03/1994	Projektingenieur ProWind GmbH, DE-49084 Osnabrück, (Projektplanungen im Bereich Regenerative Energie) <i>ProWind war einer der ersten Planungsgesellschaften für Windparks in Deutschland</i> <ul style="list-style-type: none">• Aufbau der Niederlassung Osnabrück (1 Mitarbeiter)• Planung von Standorten in einigen Gemeinden in Deutschland• Klärung von Rechtsfragen mit Behörden und Öffentlichkeitsarbeit mit Politikern• Schulung der Kollegen in Fragen der Standortplanung

-
- 12/1992 - 03/1993 **Wissenschaftlicher Mitarbeiter**
Lehrstuhl Regelungssystemtechnik, Prof. Kiendl, Universität Dortmund, DE-44227 Dortmund
- Nach der Diplomarbeit konnte ich an meinem Thema, der Programmierung eines Software-Moduls zur Echtzeitregelung realer Regelstrecken, weiterarbeiten

Ausbildung

- 05/1992 - 11/1992 **Diplomarbeit**
Lehrstuhl Regelungssystemtechnik, Prof. Kiendl, Universität Dortmund, DE-44227 Dortmund
- Entwicklung einer Software-Schnittstelle in Turbo-Pascal zur Anbindung realer Modelle an das lehrstuhleigene Regelungsprogramm (Gesamtnote: 1.3)

- 04/1987 - 04/1992 **Studium zum Dipl.-Ing. Elektrotechnik**
Universität Dortmund, DE-44227 Dortmund
- Allgemeine Elektrotechnik mit Vertiefung Steuerungs-/Regelungstechnik, Robotik (Gesamtnote 2.1)

Nebentätigkeiten für / während des Studiums

10/1990 - 12/1991: Institut für Roboterforschung, Uni Dortmund, Deutschland (Hilfswissenschaftler)

03+04/1990 & 11+12/1991: BMW AG, 80809 München, Deutschland (Fachpraktikum)

08/1985 - 12/1985: Böcker AG, 59368 Werne, Deutschland (Grundpraktikum fürs Studium)

- 01/1986 - 03/1987 **Wehrdienst**
Deutsche Bundeswehr, Luftwaffe, DE-24392 Süderbrarup
- Obergefreiter / Schichtleiter, verantwortlich für den Betrieb von Fernmeldeverbindungen

- 1972 - 1985 **Schulbesuch mit Abschluss Abitur**
Gymnasium der Arnsteiner Patres, DE-59368 Werne

Weiterbildungen (Auszug)

- | | |
|------|--|
| 2022 | NLP Master Practitioner (9 Tage) |
| 2019 | Marketing Essentials |
| 2018 | Umsatz-Explosion (5-tägiges Marketing-Seminar) |
| 2016 | NLP Practitioner (9 Tage) und Neurolinguistic Selling (9 Tage) |
| 2013 | Management, Marketing und Führung (5 Tage) sowie Business Coach (5 Tage) |

Zusatzqualifikationen

- | | |
|------------------|--|
| Deutsch | Muttersprache |
| Englisch | Verhandlungssicher |
| Microsoft Office | Tiefe und weitgehende Kenntnisse |
| CRM und ERP | Anwenderkenntnisse in abacus, SAP und andere |

Interessen und nebenberufliche Tätigkeiten

- | | |
|----------------------|---|
| WordPress, html | Anwenderkenntnisse zur Erstellung eigener Websites |
| Hobby-Elektronik | Bau von Computer-Steuerungen |
| Fitnessstraining | Regelmässiges Kraft- und Ausdauertraining |
| Bücher und Hörbücher | Im Grunde alles, sowohl Literatur als auch Fachbücher |

Buchautor

Das Verkaufskatapult® - Die Strategie des Multidimensionalen Verkaufs®, epubli Verlag Berlin, 2017

- Das Buch enthält die vollständige Strategie für den erfolgreichen Verkauf beratungsintensiver Produkte und erklärt, wie ein Verkaufssystem aufgebaut wird (s. amazon) oder unter www.verkaufskatapult.ch/buch