



Dipl.-Winf. (UNIV)

Michael

Katz



Direkter Kontakt

+49 (0)162 977 79 18



mkatz@conlab.de



Im Grund 10



D - 91301 Forchheim



conlab.de/Michael-Katz



Vertrieb. Strategie. Digitalisierung. Erfolg.

Kurzprofil

Michael Katz ist Ihr Experte für zukunftsfähigen Vertrieb und strategische Unternehmensführung – mit besonderem Fokus auf KI und Digitalisierung im Vertrieb sowie maßgeschneiderte Vertriebs-strategien, die messbare Ergebnisse liefern.

Durch seine ganzheitliche Herangehensweise – von der Führungskräfteentwicklung über Prozessoptimierung bis hin zur digitalen Transformation – macht er Ihr Unternehmen fit für die Herausforderungen von morgen.

Schwerpunktt Themen

Unternehmens- und Vertriebs-strategien

Digitalisierung und KI mit Schwerpunkt Vertrieb

Coaching, Schulung und Entwicklung von Führungskräften und Geschäftsführern

Prozess- und Organisationsentwicklung im Vertrieb und in der Verwaltung

Auszug Vita

- 1988 - 1994 Studium Wirtschaftsinformatik (Univ.)
- 1994 - 2000 Revisor eines bedeutenden Industrieunternehmens
- 2000 - 2018 kaufmännischer Leiter/CFO in Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie
- 2018 - heute selbständiger Business, Trainer, Berater und Coach
- 2021 - heute Senior Consultant und Gesellschafter (seit 2025) bei conlab

Projekte / Referenzen

1. KI-Integration im Vertrieb: Digitale Vertriebstools und KI-gestützte Kundenanalyse erfolgreich bei einem Unternehmen im technischen Handel implementiert.
2. Vertriebsstrategie-Neuausrichtung: Komplette Vertriebsorganisation und -prozesse im Maschinen- und Anlagenbau strategisch optimiert
3. C-Level-Netzwerk: Erfahrungsaustausch-Plattform für Geschäftsführer mittelständischer Industriebetriebe aufgebaut
4. Turnaround-Management: Defizitäre Industrieunternehmen aus dem Bereich Automotive und Druckindustrie durch strategische Neuausrichtung zurück in die Gewinnzone geführt.
5. Reorganisation: Optimierung der kaufmännischen Prozesse zur Steuerung des Unternehmens im Sondermaschinen- und Anlagenbau
6. Führungskultur im Vertrieb: Vertriebsteams und -führungskräfte zu nachhaltigen Spitzenleistungen entwickelt
7. Nachfolgeplanung: Familienunternehmen strategisch für Generationswechsel und Unternehmensverkauf

Branchen / Zielgruppen

Metall- und Elektroindustrie

Maschinen- und Anlagenbau

Metall- und Automotive

Handwerk

Was mich auszeichnet

**Hohe Digitalisierungs-
und KI-Affinität**

**Ausgeprägte Empathie für
Unternehmerbedürfnisse**

**Strategisch-analytische
Arbeitsweise**

**Vertrauensvolle
Beziehungen auf C-Level**

**Umsetzungstark mit
Hands-on-Mentalität**

**Leidenschaft für nachhaltigen
Unternehmenserfolg**