



Dipl.-Volkswirt

Frank Schilbach



Direkter Kontakt

+49 (0)15730862026

fschilbach@conlab.de

Burgwedeler Straße 37a
D - 30916 Isernhagen

conlab.de/frank-schilbach



Internationaler Vertriebsauf- und Ausbau, nationale strategische Optimierung

Kurzprofil

Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Führung, dem Aufbau und der strategischen Ausrichtung nationaler und internationaler Vertriebsorganisationen im Mittelstand und Aktiengesellschaften im industriellen Verbrauchsgütergeschäft, ist Frank Schilbach der Spezialist für alle strategischen und operativen Belange im Vertrieb.

Er bringt Ihnen eine hohe unterkulturelle Kompetenz und langjährige Erfahrung in der Türkei, Italien und Indien

Schwerpunktt Themen

Aufbau von Vertriebsorganisation in neuen Märkten mit Schwerpunkt Türkei, Indien und Italien

Strategische und operative Führung bestehender Innen- und Außendienstorganisationen

Strategische Neuausrichtung (Auf- Um- und Abbau) bestehender Vertriebsorganisationen

Kommunikationstraining für Aussen- und Innendienst im Vertrieb, Beratung bei der Personalsuche und -Auswahl

Auszug Vita

- 2021-2025: Director Sales EMEA bei JOHNSON OUTDOORS
- 2005-2021: Sales Director Central, Eastern and Northern Europe, Turkey, Russia bei newell Brands
- 2002-2005: Sales Director Eastern Europe, Central Asia and India Sorbentproducts Company (SPC International)

Projekte / Referenzen

1. Restrukturierung eines Produktionsstandortes eines deutschen Stahlherstellers
2. Einführung eines Standard-ERP-Systems für ein MBO eines deutschen Stahlkonzerns
3. Neuausrichtung des Vertriebs eines mittelständischen stahlverarbeitenden Unternehmens •
4. Realisierung diverser M&A-Projekte inkl. Post-Merger-Integration
5. Zusammenführung zweier Produktionsstandorte für ein deutsch-schweizerisches JV-Unternehmen
6. Aktive Durchführung eines ESUG-Verfahrens nach §270 b InsO (Schutzschirmverfahren)
7. Erstellung und Einführung einer Vollkosten-BWA auf Teileebene für ein Unternehmen der Automobilzulieferindustrie

Branchen / Zielgruppen



Was mich auszeichnet

- Hohe Markt und Kundenorientierung
- Analytische und strategisch-konzeptionelle Arbeitsweise
- Umsetzungsstark bei klarer Zielorientierung
- Hohe „Zahlenaffinität“
- Technisches Verständnis
- Ausgeprägte „Hands-on-Mentalität“