

Manfred Bachmann

Am Zaarshäuschen 28
51427 Bergisch Gladbach
+49 (0)159.06575175
man.ba@web.de

Geboren	26. Februar 1968
Familienstand	verheiratet, 3 Kinder
Studium	Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (FHW); 1992-1995 Abschluss: Diplom-Kaufmann (FH)
Sprachkenntnisse	Deutsch (Muttersprache) Englisch - Kenntnisse in Wort und Schrift (C1)



Zusammenfassung

Senior Leader mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Go-to-Market und Management von B-to-B Organisationen in Kontinentaleuropa. Produziertes Auftragseingangsvolumen mit P&L-Verantwortung von 149 Mio. €. Maximale Anzahl geführter Mitarbeiter in sechs Segmenten: 55. Zwei umfängliche Reorganisationen und sieben Unternehmensübernahmen/-integrationen. Breites branchenübergreifendes Netzwerk (auch C-Level-Ebene) in der DACH-Region und ausgewählten europäischen Ländern.

seit 09/2023

STP Informationstechnologie GmbH **Führender Legal Tech Anbieter in Europa**

STP ist ein 1993 in Karlsruhe gegründeter führender Legal-Tech-Anbieter mit mehr als 400 Mitarbeitern und einem Umsatz von 74 Mio.€ für Software- und IT-Lösungen für Anwaltskanzleien, Insolvenzverwalter, Notare und Unternehmensjuristen. Das Unternehmen bietet umfassende Plattformen (SaaS & On-Premise) für Workflow-Automatisierung, Dokumentenmanagement, spezialisierte Fachsoftware und betreut mehr als 7.000 Kunden.

Verantwortung
im Detail

Vice President Sales (global – Schwerpunkt Kontinentaleuropa)

Kerntätigkeit

Kaufmännische und strategische Leitung der Vertriebsorganisation (global) mit sechs Segmenten im Anwalts- und Unternehmensjuristenbereich

Neugeschäft

2024: 8,3 Mio. € Auftragseingang (Wachstum ggü. VJ 21 %)

Führungsspanne

51 Mitarbeiter; 6 Direktreports

Ergebnisse

Entwicklung und Implementierung einer Mehr-Kanal-Vertriebsstrategie
Umbau & Anpassung der Vertriebsorganisation an die sich ändernden Marktbedingungen und Implementierung des mehrwertorientierten Vertriebsansatzes
Steigerung des Auftragseinganges bei gleichzeitiger Veränderung der Vertriebskanäle und -Ressourcen
Aufbau von internationalen Vertriebsstrukturen mit Schwerpunkt Unternehmensmarkt (inkl. Partnervertrieb) und Umsetzung von Go-to-Market Konzepten in den jeweiligen Regionen
Markteinführung neuer Produkte zur Digitalisierung von komplexen Arbeitsprozessen; insbesondere Einführung von SaaS-Lösungen im Anwalts- und Unternehmensumfeld; Änderung des Geschäftsmodells (von On-Premise-/ in SaaS-Lizenzmodell)
Entwicklung und Einführung von Legal-Tech-Lösungen (AI/KI-Tools) zur Umsetzung neuer digitaler Geschäftsmodelle sowohl auf Unternehmens- als auch auf Kundenseite
Integration und Migration von Unternehmenskäufen
Aufbau von Pipeline – und Leadmanagement mit Kennzahl-Systemen
Erstellung und Umsetzung eines CRM-Systems mit BI-Dashboards
Entwicklung eines Mitarbeiterentwicklungsprogramms für den Vertriebsbereich mit Kompetenzmatrixen und Benchmarks
Coaching von Mitarbeitern zur individuellen Potenzialentwicklung

08/2016-08/2023

Wolters Kluwer N.V.

Wolters Kluwer ist ein globaler Anbieter von Fachinformationen, Softwarelösungen und Services für die Bereiche Recht, Steuern, Finanzen/Compliance und Gesundheitswesen mit Hauptsitz in Alphen / Niederlanden. Das Unternehmen ist in über 180 Ländern mit mehr als 40 Niederlassungen aktiv. Weltweit beschäftigt Wolters Kluwer rund 21.900 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Umsatz von mehr als 5,9 Milliarden Euro. Mit seinen Produkten unterstützt das Unternehmen Fachkräfte dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen und komplexe regulatorische Anforderungen effizient zu erfüllen.

Wolters Kluwer Deutschland GmbH

Verantwortung

Director Segment Anwälte, Notare & Öffentliche Institutionen (01/2020-08.2023)

im Detail

Director Sales Deutschland (08/2016-12/2019)
beide Funktionen als Mitglied des Managementteams

Kerntätigkeit

Kaufmännische und strategische Leitung der Software Vertriebspartie Deutschland

Umsatz

25,7 Mio. € BU Legal Software, Wachstum 13,1 %

Neugeschäft
Führungsspanne
Ergebnisse

3,4 Mio. € Auftragseingang
25 Mitarbeiter; 2 Teamleads
Entwicklung und Umsetzung einer Mehrkanal-Vertriebsstrategie (On-Premise & SaaS)
Gesamtverantwortung für ARR, Service- und Pipeline-Ziele sowie nachhaltiges Umsatzwachstum
Neuausrichtung der Vertriebsorganisation an veränderte Marktbedingungen und Einführung mehrwertorientierter Vertriebsansätze
Steigerung des Auftragseingangs bei gleichzeitiger Transformation von Vertriebskanälen und Ressourcen
Aufbau eines strukturierten Pipeline- und Leadmanagements inkl. KPI-Systemen und datenbasierter Steuerungsmaßnahmen (z. B. Win-Rate, Sales Cycle, etc.)
Budgetplanung, Forecasting und regelmäßiges Reporting an Geschäftsführung und Unitleitung
Einführung leistungsorientierter Provisions- und Vergütungsmodelle
Markteinführung digitaler Produkte zur Automatisierung komplexer Arbeitsprozesse, insbesondere SaaS-Lösungen für Kanzleien und Unternehmensjuristen inkl. Transformation vom On-Premise- zum SaaS-Geschäftsmodell
Aufbau und Skalierung des Marktes für Unternehmensjuristen mit digitalen Workflow-Lösungen
Entwicklung und Einführung von Legal-Tech-Lösungen zur Etablierung neuer Geschäftsmodelle auf Unternehmens- und Kundenseite
Integration und Migration akquirierter Unternehmen
Etablierung transparenter, skalierbarer Rollen- und Entwicklungspfade im Vertrieb
Coaching und Weiterentwicklung von Mitarbeitern zur Ausschöpfung individueller Potenziale
Enge, bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit Marketing, Produktmanagement und Customer Success

03/2012-08/2016

Bisnode Group (Dun & Bradstreet)

Dun & Bradstreet ist ein führender global tätiger Anbieter von Wirtschafts- und Unternehmensdaten, Analysen und Business-Intelligence-Lösungen. Das Unternehmen stellt Firmenprofile, Bonitäts- und Risikobewertungen sowie Markt- und Lieferantendaten bereit - und hilft damit Unternehmen bei Kreditentscheidungen, Lieferketten-Management, Geschäftspartner-Prüfungen, Risiko-Analysen sowie Vertriebs- und Marketing-Strategien. Es ist bekannt für seine D-U-N-S®-Nummer, die als globaler Unternehmensidentifikator dient. D&B erwirtschaftet mit seinen 5.500 Mitarbeitern in 2023 einen Umsatz von ca. 1,75 Milliarden Euro und betreibt Niederlassungen

	in über 30 Ländern. Bisnode war in Deutschland Lizenzpartner für Europa von D&B und wurde 2021 von Dun & Bradstreet übernommen.
	Bisnode Deutschland GmbH; 07/2013 bis 08/2016 Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (HFI); 03/2012-06/2013 (Tochtergesellschaft der Bisnode Gruppe)
Verantwortung	Direktor Regional Sales (Bisnode) Bereichsleiter Vertrieb Deutschland - Mitglied der Geschäftsleitung (HFI)
Kerntätigkeit	Kaufmännische und strategische Leitung der jeweiligen Vertriebsregionen
Umsatz	12,8 Mio. € - Wachstum 5,2 % (Bisnode) 8,6 Mio. € - Wachstum 5 % (HFI)
Neugeschäft	650 k € Auftragseingang (Bisnode) 430 k € Auftragseingang (HFI)
Führungsspanne	bis zu 35 Mitarbeiter – Berichtslinie an den Executive Director Sales bzw. an den Geschäftsführer
Ergebnisse	Entwicklung des Lösungsgeschäftes sowie Aufbau und Kontrolle einer fundierten Vertriebspipeline Einführung von Systematischem Vertrieb und Kennzahlensystemen Neuausrichtung des Vertriebs und Umstellung von Fachvertrieb auf One-face-to-the-Customer Neuausrichtung des Provisionsmodells Markt- und Kundensegmentierung Entwicklung der neuen Aufbauorganisation im Vertrieb Aufbau und Entwicklung von Vertriebsregionen Mitarbeitergewinnung und -entwicklung Mitglied der Task-Force „Columbus“ zur Vorbereitung des Betriebsüberganges in „One Bisnode“ Überleitung der Hoppenstedt-Organisation und deren Mitarbeiter in „One Bisnode“

04/2003-11/2011

TÜV Rheinland AG - TÜV Rheinland Industrie Service GmbH

TÜV Rheinland ist ein weltweit führender, unabhängiger Prüfdienstleister mit Hauptsitz in Köln. Seit über 150 Jahren unterstützt TÜV Rheinland Unternehmen verschiedenster Branchen dabei, Sicherheit, Qualität und Nachhaltigkeit von Produkten, Prozessen und Systemen zu gewährleisten. Mit einem breiten Spektrum an Dienstleistungen – von der Prüfung und Zertifizierung über technische Inspektionen bis hin zu Beratung und Schulungen – trägt TÜV Rheinland maßgeblich dazu bei, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen und Innovationen voranzutreiben. Aktuell beschäftigt TÜV Rheinland rund 25.900 Mitarbeiter und ist in 60 Ländern außerhalb Deutschlands tätig. Das Unternehmen erzielte zuletzt einen Gesamtumsatz von rund 2,71 Milliarden Euro, wovon mehr als die Hälfte im Ausland erwirtschaftet wird.

Verantwortung	Leiter Vertrieb und Marketing; GB Industrie Service - Prokurist Verantwortung für 6 Gesellschaften in Deutschland und Österreich 06/2006-11/2011 Referent Vertrieb und Marketing Regionalbereich Berlin 04/2003-05/2006
Kerntätigkeit	Aufbau einer Vertriebsorganisation sowie Reorganisation der Regionalstrukturen, Vertriebs- und Marketingorganisation im Zuge der Marktliberalisierung Reorganisation Regionalvertrieb mit Implementierung von systematischen Vertriebs- und Marketingansätzen
Umsatz	280 Mio. € TÜV Rheinland Industrie Service GmbH
Neugeschäft	17,1 Mio. € Auftragseingang
Führungsspanne	Führung von bis zu 25 Mitarbeitern – davon 18 Vertrieb, 7 Marketing Direkte Berichtslinie an den Sprecher der Geschäftsführung / Vorstand Vertrieb und Marketing Führung von bis zu 3 Mitarbeitern Direkte Berichtslinie an den Regionalleiter
Ergebnisse	Aufbau und Implementierung einer Vertriebsorganisation Umsetzung der Regionalstrukturreform mit Anpassung von 14 auf 7 Regionalbereiche Entwicklung und Implementierung SAP-CRM mit Kennzahlensystemen Neuausrichtung der Bereiche Marketing und Kommunikation Marktsegmentierung und Kampagnenmanagement Markt- und Wettbewerbsanalyse Entwicklung und Einführung neuer Produkte Digitalisierung von Prüfprozessen und Aufbau eines Kundenportals Internationalisierung von Produktlinien Erfolgreiche Sanierung und Turnaround der Geschäftsbereiche Elektro-/ Gebäude- und Bautechnik in der Region Berlin / Brandenburg Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Kundenbindungsmaßnahmen unter dem Gesichtspunkt der bevorstehenden Marktliberalisierung (Vertragsbindung, Absicherung von 20 Mio. € Umsatzvolumen) Integration und Migration von Unternehmenskäufen

01/1995-03/2003

Tätigkeit in Beratungsunternehmen

Von 1995 bis 2003 Tätigkeit in mehreren Beratungsunternehmen im Bereich Vertrieb, Marketing, Kommunikation und Produktion in Führungs- und Projektrollen. Hauptschwerpunkte waren Markenaufbau von Herstellern, Geschäftsmodellentwicklung und Gründungsbegleitung, Merchandising- und Sponsoringprojekte, Marktanalysen sowie die

	Steuerung von Vertriebs- und Marketingprojekten für namhafte Unternehmen.
Unternehmen	Bachmann KG, Beratung für Vertrieb und Marketing Gründer und Geschäftsführer - 12/1997-02/2003 Jörg Schleyer Communication, Beratung für Kommunikation & Projekte Partner & Stv. Geschäftsführer - 06/1996-11/1997 Public Service MV GmbH & Co. KG, Agentur für Öffentlichkeitsarbeit, Vermarktungs- und Eventmanagement Projektleiter - 01/1995-05/1996
Ergebnisse	Werbemittelgroßhandel, Merchandising und Sourcing im Full-Service Sanierung und Aufbau verschiedener Merchandising-Marken, z.B. der Berliner Eishockey-Marke „Berlin Capitals“ oder RTV Family Entertainment (Käpt'n Blaubär) - Konzept-Design-Produktion-Vertrieb Analyse - und Bewertungsverfahren zur Verbesserung von Kundenwertschöpfungsketten Entwicklung von Geschäftsmodellen zur Erschließung / Optimierung von Marktsegmenten Markt- und Wettbewerbsanalysen Vertriebs- und Marketingkampagnen u.a. für Robert-Bosch Elektrowerkzeuge Vertriebsregion Ostdeutschland (neue Bundesländer) div. Kultur- und Sport-Merchandising-Projekte von der Produktentwicklung bis hin zum Vertrieb inkl. POS Akquisition von Sponsoring-Mitteln für einzelne Projekte (bis zu 1,5 Mio. €) Krisen- und Sportkommunikation u.a. für die Treuhand AG und Mercedes-Benz AG Kundenbindung und -gewinnungskonzepte für unterschiedliche Branchen und Zielgruppen Geschäftsmodell-/Businessplanentwicklung und Investorengewinnung für StartUps

Kompetenzprofil

Field	Fields of activity	Level	Description
Sales	Acquisition & Lead Generation	9	Systematic identification, approach and qualification of new customer potential; development and maintenance of sales funnels and target group-specific approach concepts
	Customer Management / Key Account	8	Supporting, developing and retaining strategic customers; identifying cross-selling and upselling opportunities
	Negotiation Management	9	Preparation and execution of challenging price and contract negotiations; confident handling of complaints
	CRM-Management	9	Efficient use and optimization of CRM systems; analysis of sales opportunities and identification of measures
	Forecasting & Pipeline Planning	7	Realistic sales forecasts and structured pipeline management using data-driven dashboards
	Presentation & Pitching	8	Professional creation of presentations, storytelling and conducting compelling customer meetings
Marketing	Digital Marketing	6	Design and management of digital campaigns via SEO/SEA, social media, email, and display; performance optimization
	Content Marketing	5	Planning and creating high-quality content along the customer journey to increase visibility and lead quality
	Brand Management	6	Strategic development and maintenance of consistent brand identity and market positioning
	Product Marketing	8	Definition of value propositions, market positioning and development of sales and marketing materials
	Marketing Automation	5	Use of modern automation platforms to scale lead nurturing and targeted campaigns
Analysis & Strategy	Market & competition analysis	7	Analysis of market trends, customer needs and competitors to formulate strategic recommendations
	Digitalization	8	Design and implementation of digitization projects, introduction of new technologies, and empowering teams to adopt digital working methods
	Campaign Analysis (KPIs)	9	Evaluation of campaign performance using KPIs, A/B testing, and performance reports for optimization
	Go-to-Market concepts	9	Development and implementation of targeted market entry strategies for products and services
Leadership	Team Leadership	8	Structured guidance, coaching and further development of employees to improve performance
	Situational Leadership	9	Adapting leadership style to tasks, team structure and individual employee types
	Motivation & Empowerment	9	Building a trusting, motivating team culture through clear goals and acknowledgement
	Conflict Management	8	Early detection of conflicts, objective solution finding and sustainable stabilization
	Communication as a Manager	10	Clear, appreciative and structured communication, as well as confident expectation and decision management
	Remote & Hybrid Leadership	8	Effective management of distributed teams through digital tools, clear processes and transparent communication
	Recruiting & Talent Acquisition	8	Identification and selection of suitable candidates and conducting structured interviews
	Onboarding & Employee Integration	8	Planning and implementation of a structured onboarding process for the rapid and successful integration of new employees
	Personnel Development & Coaching	9	Promoting individual development through coaching, feedback, and targeted development plans
	Performance & Goal Management	9	Definition of clear goals, regular performance reviews and formulation of development measures
	Team Development	10	Building high-performing teams by strengthening collaboration, accountability and empowerment
	Corporate Culture & Change Leadership	9	Management of organizational change and shaping of modern work culture with a focus on communication, stabilization and integration
	Transformation	9	Reorganization, realignment, consolidation and integration of operational units/organizations, management of operational and task transitions
	Basic knowledge of labor law	7	Fundamentals of labor law, collaboration with HR and the works council, confident handling of relevant processes
	Personnel Planning & Capacity Management	6	Analysis of staffing requirements and development of efficient capacity and deployment plans

Field	Fields of activity	Level	Description
Social Skills	Communication	9	Clear and convincing communication tailored to the target audience in different contextual settings
	Teamwork	9	Cooperative, solution-oriented work with internal and external stakeholders
	Project Management	7	Planning, management and performance review of projects, including resource and time planning
	Self-Organization	9	Efficient prioritization and structured working method in dynamic and parallel projects
Management	Corporate Strategy & Vision	6	Development and implementation of a long-term strategic plan
	Budgeting & Financial Management	7	Planning, monitoring and optimizing key financial performance data
	Organization & Structural Development	8	Designing efficient structures and processes
	Business Development	7	Building new business areas and partnerships
	Stakeholder-Management	8	Professional communication with owners, investors and key customers
	Risk Management & Compliance	6	Identification and management of business-critical risks
	Operational Excellence	7	Control of operational processes via KPI models
	Kommunikation & Repräsentation	9	Presence, communication and positioning at senior management level

Übersicht Kompetenzniveau

Niveau	Beschreibung
1	Sehr geringe Kenntnisse, nur theoretisches Basiswissen
2	Grundkenntnisse, unterstützt bei einfachen Aufgaben
3	Basiswissen, arbeitet unter Anleitung
4	Fortgeschrittene Grundkenntnisse
5	Solide Kenntnisse; Durchführung von Standardaufgaben
6	Gute Kenntnisse, sicherer Umgang
7	Sehr gute Kenntnisse, auch bei komplexeren Aufgaben
8	Expertenwissen, unterstützt und berät andere
9	Hervorragende Kenntnisse, umfassende Erfahrung
10	Hervorragender Experte mit umfassender Praxis und strategischem Weitblick

Sonstige Informationen

Fortbildung

Challenger Sales, CEB Germany GmbH, 05/2017 & 04/2018
 Bisnode Führungskräfteentwicklungsprogramm „Grow Green“ 2014-2015
 Königsweg der Neukundengewinnung – Klaus J. Fink. – 2015
 Erfolgreich Führen – Jörg Löhr Erfolgstraining – 2015

Sonstige Leistungen

Dozent für Sales und Marketing, DAA Berlin - 1996 bis 1997
 Handel mit Sport & Freizeitartikeln - 1989 bis 1994
 Vorstand Black Stars e.V. – Verein zur Förderung der Hockeyjugend des KKHT Schwarz Weiss Köln 1920 e.V - 2014 bis 2019
 Kuratorium KKHT Schwarz Weiss Köln 1920 e.V. – Vorsitz - 2015 – 2019
 Beiratsvorsitzender „o-Ve – ohne Verpackung einkaufen“ (www.o-Ve.de) – seit 09/2021

IT-Kenntnisse

KI/AI-Plattformen/Werkzeuge, Gong, tl;dv; MS Office, Microsoft Dynamics;
 Salesforce, SAP CRM, SAP by Design, SPSS, Visio,
 Dokumentenautomation – und Kollaboration, Practise Management
 Software

Hobbys

Ahnenforschung
 Sport (Tennis, Hockey, Golf, Ski)
 Familientreffen
 Olivenölproduktion