

Axel Dickschat
Projekt- und Interimsmanager

Axel Dickschat,

geb. im Juni 1960 in Dortmund,
verh. – zwei Adoptivkinderaus Brasilien,
tätig seit 01/2000 als freiberuflicher kfm.
Projekt- und Interimsmanager.



Zusammenfassung:

- in den 1980iger Jahren, Schwerpunkt Finanz- u. Rechnungswesen
- ab den 1990iger Jahren, Schwerpunkt Marketing / Vertrieb
- ab den 2000er Jahren, freiberuflich als Kaufmann: Marketing / Vertrieb

Aus- und Weiterbildung:

Nach dem Fachabitur – Ausbildung zum Kaufmann im KFZ-Teile-Handel in Dortmund.

Weiterbildung in den Bereichen: Marketing und Vertrieb, Sponsoring in Klinik und Forschung, Medizinprodukteberater, Motivations- und Persönlichkeitsseminare.

Berufspraxis:

Buchhalter bei der SINN AG (Textil-Handel) in Köln, weiter als Buchhalter bei der INTERMEDICS GmbH (Medizintechnik) Köln – Berufung zum ‚Coordinator-Sales-Service‘ und Kfm. Leiter. Wechsel als Kfm. Leiter bei der HOSMED GmbH – Oberhaching bei München (Medizintechnik).

Freiberuflicher Projektmanager:

Seit 01/2000 u. a. für: MSM AG – Pforzheim (Medizint.), VISTA-NEW-MEDIA GmbH – Köln (eCommerce), MEDINSITE – S-Stockholm (Ausschreibungen im Krankenh.), PORTA-MEDICI AG – Walldorf (eCommerce im Gesundheitswesen), AVISO GmbH – Jena (Biotechnologie), Cetoni GmbH – Korbussen bei Gera (Mechatronic Systems), Curative Medical GmbH – Dresden (Medizintechnik), RUBEL GmbH – Langenfeld (Med. Fachgroßhandel für Krankenh.), CMC AG – Wurlingen (M&A), ASB LV-NRW – Köln (Alten- u. Pflegeheime), Scylab Medic GmbH (Hilfsmittel für Behinderte) – Leipzig, Penumbra INC. – USA-San Francisco (Medizintechnik), Schulte & Todt GmbH (Lüftungstechnik) – Arnberg,

Handelsvertretungen

ARGOMedical GmbH – Gifhorn (Hand-, Fuß- und Wirbelsäulen Chirurgie), Normed GmbH – Tuttlingen (Hand- und Fußchirurgie), BOSK AG – Seiffhennersdorf (Krankenhaushygiene), Larec – NL-DeLier (Laborausstattung). EMK GmbH Allstedt (Infrarot-Heizung), SK-Elektronik GmbH Leverkusen (Lüftungstechnik).

Projektschwerpunkte:

Geschäftsführung und kfm. Leitung auf Zeit (Interimsmanagement). Vertrieb und Marketing - Konzeption und Implementierung neuer Marketingstrategien, Marktrecherche / - Studien, Zielgruppenanalyse, Produktneueinführung in den Markt, Aufbau und Führung nationaler und international Vertriebsstrukturen (online und offline) angestellte Vertriebsmitarbeiter, Handelsvertreter und Händlernetze, Schwerpunktländer: West-, Nord- und Südeuropa, Kanada, USA, Brasilien, Argentinien, Asien. Erstellung von Businessplänen mit der jeweiligen aktiven Umsetzung.

Zielgruppen: KMUs = kleine und mittelständische Unternehmen.

Aktuelle Projekte:

Schulte & Todt, EMK und SK-E.

Marketing und Vertrieb; Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien (on- und offline), Rekrutierung und Führung von Handelsvertretern (national und international), Öffentlichkeitsarbeit (Pressearbeit), Fachvorträge vor Planern, Architekten und Installateuren, Planung / Organisation und Durchführung von Messen und Ausstellungen, Verhandlungsführung, Vertragsabschlüsse / Konditionsgespräche mit Key-Accounts.

Handelsvertretung: klassische Neukunden-Akquisition und Betreuung, Schwerpunkt Fachplaner, Architekten, Wohnungsbaugesellschaften. und Handwerker.

Im eigenen Namen

Fortbildung und Beratung für Krankenhäuser und Senioreneinrichtungen hinsichtlich sensorisch eingeschränkter Menschen - (Hör- und Sehbehinderungen)