MIRKO STRAUSS



INTERIM VERTRIEBSLEITER

Technischer B2B-Vertrieb | Vertriebsentwicklung | International Business Development

Lörrach, Germany · +49 152 044 059 42 · mirko.strauss@pi9.de · https://www.linkedin.com/in/mirko-strauss/

EXECUTIVE PROFILE

International erfahrener Vertriebsleiter für die operative Führung und Weiterentwicklung technischer B2B-Vertriebsorganisationen. Über 20 Jahre Erfahrung mit industriellen Standardprodukten, kundenspezifischen Maschinen und Anlagen sowie technischen Dienstleistungen. Langjährige Führungs- und Ergebnisverantwortung im Mittelstand und in internationalen Unternehmensstrukturen.

Übernimmt Vertriebsverantwortung in Übergangs- und Veränderungsphasen. Schafft klare Zuständigkeiten und verlässliche Steuerungsprozesse und entwickelt internationales Kunden- und Partnergeschäft weiter. Verbindet die Führung der Organisation mit persönlichem Einsatz bei strategischen Kunden, anspruchsvollen Angeboten und komplexen Vertragsverhandlungen.

SELECTED TRANSFORMATION & SALES ACHIEVEMENTS

Organisation

WEBER ULTRASONICS

VERTRIEB STRUKTURIERT UND PROZESSE VERBESSERT

Vertriebsteam neu strukturiert, Zuständigkeiten und Reporting eingeführt sowie Angebots- und Nachverfolgungsprozesse standardisiert. Transparenz erhöht und interne Abstimmung beschleunigt.

18 Mio. €

H2O · GLOBAL · 2022

VERTRIEBSENTWICKLUNG UND REKORDAUFTRAGSEINGANG

Internationale Marktbearbeitung, Key-Account-Management und Partnerentwicklung. Rekordauftragseingang von rund 18 Mio. € im Jahr 2022; Weiterentwicklung zum nutzenorientierten Lösungsvertrieb.

Aufbau

LUFTHANSA TECHNIK

APIP | INTERNATIONALES SERVICEGESCHÄFT AUFGEBAUT

Eigenständigen Geschäftsbereich mit weltweitem Vertrieb und operativer Organisation aufgebaut. Führung von bis zu 25 Mitarbeitenden in Europa und den USA; Verantwortung für Umsatz und Wirtschaftlichkeit.

LEADERSHIP & COMMERCIAL SCOPE

110 Mio. €	ca. 50	Europa / USA / Asien
Umsatz- und Ergebnisverantwortung	Mitarbeitende, 8 Direct Reports	Internationale Vertriebserfahrung

MANDATSSCHWERPUNKTE

- ✓ Operative Vertriebsleitung und Überbrückung von Führungsvakanzen.
- ✓ Weiterentwicklung von Vertriebsorganisation, Schnittstellen und Prozessen.
- ✓ Vertriebssteuerung, Forecast sowie Angebots- und Nachverfolgungsmanagement.
- ✓ Internationale Geschäftsentwicklung, Key Accounts und Vertriebspartner.

MIRKO STRAUSS

INTERIM VERTRIEBSLEITER

PROFESSIONAL EXPERIENCE

01/2026–11/2026

BUSCH VACUUM SOLUTIONS / PFEIFFER VACUUM (Dr.-Ing. K. Busch GmbH)

Bereichsleiter Standard Products & Pumps der deutschen Vertriebsgesellschaft

Rund 110 Mio. € Jahresumsatz im Verantwortungsbereich. Disziplinarische Führung des Busch-Vertriebsinnendienstes und fachliche Leitung des Pfeiffer-Vertriebsinnendienstes: rund 50 Mitarbeitende, acht Direct Reports, davon fünf Teamleiter. Wirtschaftliche Steuerung einschließlich Budgetplanung, Forecasting und Abweichungsmanagement sowie Verantwortung für die Verkaufspreisgestaltung.

- Markenübergreifende Vertriebsprozesse und Kundenbetreuungsmodelle weiterentwickelt; zentrales Customer-Experience-Team operativ eingeführt.
- Gemeinsame Kalkulationsgrundlage für beide Marken eingeführt und abgestimmten Vorgehensplan für künftige Preisanpassungen erarbeitet.

04/2025–10/2025

WEBER ULTRASONICS AG

Head of Sales – Ultrasonic Cleaning

Führung und organisatorische Weiterentwicklung des Vertriebsbereichs Industrial Cleaning für technische Komponenten und Systemlösungen.

Selected Achievements

- Teamstruktur, Zuständigkeiten und Reporting neu geordnet; Angebots- und Nachverfolgungsprozesse standardisiert.
- Transparenz im Vertrieb erhöht und interne Abstimmung beschleunigt.
- Kundenanforderungen frühzeitig mit der technischen Leitung abgestimmt und den Übergang zum nutzen- und applikationsorientierten Vertrieb eingeleitet.

Ausscheiden ausschließlich aufgrund wirtschaftlicher Rahmenbedingungen; CEO als Referenz verfügbar.

08/2024–01/2025

DRF LUFTRETTUNG

Head of Sales – Technical Sales Department

Fachliche und disziplinarische Leitung des technischen Vertriebs. Vertriebsstrategie, Auftragsplanung und Forecast für externe Kunden sowie Projektkoordination, Kostenüberwachung und Abstimmung von Leistungsänderungen.

02/2020–07/2024

H2O GMBH

Head of Sales & Marketing

Internationaler Vertrieb und Marketing mit 16 fachlich und disziplinarisch geführten Mitarbeitenden. Vertriebsstrategie für Standardmaschinen und Anlagenlösungen, Steuerung der chinesischen Niederlassung sowie Auftragseingangsplanung und Forecast.

Selected Achievements

- Nutzenorientierten Lösungsvertrieb, Key-Account-Management und internationale Partnerstrukturen weiterentwickelt; Rekordauftragseingang von rund 18 Mio. € im Jahr 2022.
- Größten Einzelauftrag der Firmengeschichte gewonnen: 3 Mio. € Multimaschinen-Projekt in Südkorea; persönliche Verhandlungsführung vor Ort mit dem Vertriebspartner.

10/2013–02/2020

HYDRO SYSTEMS KG

Senior Manager – Engineered Solutions & Partner Business / Head of Project Sales

Internationale Vertriebs- und wirtschaftliche Verantwortung für die Business Unit. Leitung komplexer Angebotsprojekte im Spezialgeräte- und Anlagenbau, technische Lösungsentwicklung und Vertragsverhandlungen. Projektbezogene fachliche Führung von Area Sales Managern und Projektteams sowie Ausbau des Partnerportfolios.

Selected Achievements

- Boeing 737, USA: Engine Build-up Line über 10 Mio. USD gewonnen.
- Weitere Projekte: selbstfahrender Rumpftransporter für Airbus, Toulouse, und komplette Flugzeugmontagedock-Lösung in Indonesien.
- Neue Hersteller und Partnerprodukte in das weltweite HYDRO-Vertriebsnetz integriert; internationale Vertriebsstrategien mit Partnern und Area Sales Managern abgestimmt.

Unterbrechung 12/2014–02/2015: MRO Local Sales Director – Large Aircraft, Jet Aviation AG, Basel.

MIRKO STRAUSS

INTERIM VERTRIEBSLEITER

PROFESSIONAL EXPERIENCE — CONTINUED

02/2003–10/2013

LUFTHANSA TECHNIK AG

Vom Kundendienst zum Gruppenleiter Product Sales & Operations

Aufbau des Aircraft Production Inspection Programs zu einem eigenständigen internationalen Geschäftsbereich. Weltweite Vertriebs-, operative und Ergebnisverantwortung. Fachliche und disziplinarische Führung von bis zu 25 Mitarbeitenden und Inspektoren in Seattle, Hamburg-Finkenwerder und Toulouse.

Selected Achievements

- Internationale Vertriebs- und operative Strukturen bei Boeing und Airbus aufgebaut; Umsatz, Auslastung, Wirtschaftlichkeit und Personaleinsatz gesteuert.
- Mehrjährigen Flottenwartungsvertrag über rund 40 Mio. € als Account Manager federführend verhandelt und gewonnen.

Career Progression

- 2012–2013: Gruppenleiter Aircraft Production Inspection Program (APIP)
- 2007–2012: Teamleiter Product Sales & Operations APIP
- 2005–2007: Referent Key Account Management und Account Manager Aircraft Overhaul
- 2003–2005: Kundendienst Aircraft Related Components

EDUCATION & TECHNICAL FOUNDATION

1998–2002

TECHNISCH ORIENTIERTES BWL-STUDIUM

Diplom-Kaufmann (technisch orientiert)

Universität Stuttgart
Schwerpunkte: Marketing, Organisation, Verkehr & Logistik

- Geschäftskonzept International Certification Stuttgart: 3. Start-up-Preis der Otto-Beisheim-Stiftung, 2001.

1996–1998

STUDIUM LUFT- UND RAUMFAHRTTECHNIK

Studienphase ohne Abschluss

Technische Vertiefung im Bereich Aerospace Engineering.

1989–1993

ELEKTROTECHNISCHE BERUFSAUSBILDUNG

Radio- und Fernsehmechaniker

Abgeschlossene Berufsausbildung.

ADDITIONAL QUALIFICATIONS & EXPERTISE

Führungskräfteentwicklung MORE LEADERSHIP und disziplinarische Führung auf Distanz · International Sales & Key Account Management · Change Management · Flugzeugtypenlehrgang A318/319/320/321 (CFM56), EASA Part-66 B1 & B2 Theoretical · Luftrecht · Aviation Auditor

LANGUAGES & INTERNATIONAL EXPERIENCE

Deutsch: Muttersprache | Englisch: verhandlungssicher

Internationale Vertriebs- und Markterfahrung in Europa, Nordamerika und Asien. Aufbau und Führung internationaler Teams in Europa und den USA; Entwicklung globaler OEM-Kunden und Vertriebspartner.

AVAILABILITY & DEPLOYMENT

Standort: Lörrach, Deutschland
Verfügbarkeit: ab 01.12.2026 · bis zu 5 Tage pro Woche
Einsatzgebiet: Deutschland / Schweiz · Präsenz vor Ort nach Vereinbarung · internationale Reisebereitschaft