



MARKT, UNTERNEHMEN, VERTRIEB

Ich bringe Ihren

Kreislauf in Schwung



Vertrieb komplexer technischer Produkte

Wir wissen es längst: Alles ist ein Kreislauf. Ökosysteme hängen voneinander ab. Aktienkurse, Börsenpsychologie und das Verhalten von Unternehmen bedingen sich gegenseitig. Kleinigkeiten entscheiden, ob aus einem Kreislauf ein magischer Kreislauf wird – oder ein Teufelskreis.

Das Gleiche gilt für den Vertrieb von komplexen technischen Produkten. Der Vertrieb allein richtet wenig aus. Was sagt der Markt? Was sagen die Stammkunden? Wie disruptiv entwickelt sich das Geschäft? Wie visionär ist die Unternehmensentwicklung? Wie führt das Unternehmen seinen Vertrieb und vernetzt dessen täglichen Erkenntnisse mit der Strategie? Und wie gut wird all das in einen Nutzen für den Kunden überführt?

Ich bringe den Kreislauf Markt-Vertrieb-Unternehmen in Schwung. Seit 1992. Für Firmen wie Elsa, NVIDIA und Pro2. Und für Sie!

Thomas Mertens
Steppenbergallee 85
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58
M +49 170 – 1 69 02 70
E tm@thomasmertens.com



Thomas Mertens

Diplom-Ingenieur (MSc)

Interim Executive (EBS)

Jahrgang 1965

M +49 170 – 1 69 02 70

E tm@thomasmertens.com



Meine drei wichtigsten Weiterbildungen

05/2008 – 11/2008 **Stanford University Graduate School of Business**
Stanford / CA / USA

NVIDIA Leadership Excellence Program

- Strategy and Marketing
- Organization and Leadership

11/2013 – 12/2014 **Rauen Coaching**
DBVC anerkannte integrative Coachingausbildung mit Zertifikat
Coachingausbildung in neun Blöcken à 2 Tage

03/2020 – 09/2020 **Interim Executives Programme**
EBS – Executive School
Berufsbegleitendes Zertifikatsprogramm
Interim Executive (EBS)



Ausgewählte berufliche Stationen

- 12/1997 – 10/1999 **Sales Manager OEM, EMEA, ELSA**
Verantwortung für europäische OEM-Kunden: Hewlett Packard, Packard Bell und NEC in Frankreich. Entwicklung der liefernden Abteilungen hin zu den geforderten Qualitätsstandards der OEM-Kunden.
- 06/2000 – 05/2003 **Sales Manager Deutschland, Österreich, Schweiz, NVIDIA**
Hauptverantwortlich für den Markteintritt, Aufbau der Marke NVIDIA, von Gründung der NVIDIA GmbH als erster Mitarbeiter in Deutschland an.
- 05/2003 – 08/2006 **Head of Sales Eastern Europe, NVIDIA**
Hauptverantwortlich für den Markteintritt in der Region. Neuaufbau der Region Osteuropa inkl. Russland und GUS-Staaten als Pionier für NVIDIA. Aufbau eines Teams in Moskau sowie Installation von Vertriebsagenten in Polen, Bulgarien und Tschechien.
- 08/2006 – 06/2011 **Director of Sales Central Europe, NVIDIA**
Gesamtverantwortung Sales und Marketing für die Region Zentraleuropa (D, A, CH und Osteuropa). Aufbau und Leitung des Sales- und Marketingteams für Channel-Kunden (B2B).
- 02/2014 – 08/2015 **Geschäftsführung (Gérant) der Pro2 Environnement France SARL, (IM-Mandat)**
Umfassende Restrukturierung und damit Stabilisierung. Erfolgreicher M&A Prozess.



- 03/2017 – 02/2018 **Aufbau Vertrieb der Multitec-Jakob GmbH und Co. KG (IM-Mandat)**
- Leitung des Gesamtvertriebes mit Umsatzverantwortung und Ausbau der eigenen Produktgruppen Folienstanzen und Werkzeugwechselsysteme. Internationalisierung und Einführung eines zweistufigen Vertriebsmodells.
- 02/2018 – 03/2019 **Geschäftsführung und Verkauf der Multitec-Jakob GmbH und Co. KG (IM-Mandat)**
- Unter anderem Akquisition des Investors, Due Diligence, Kaufverträge, Integration. Stabilisierung der Umsätze bei gleichzeitigem Personalabbau und Steigerung der Effizienz in Produktion und Prozessen.
- 06/2019 – 09/2019 **Geschäftsführung der Optima Spanntechnik GmbH (IM-Mandat)**
- Turnaround über vertriebliche Aktivierung und Reorganisation. Umstellung der Kalkulation für Wachstum in ein neues Marktsegment. Erste Bestellsavisi der Kunden eingeholt.

Thomas Mertens
Steppenbergallee 85
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58
M +49 170 – 1 69 02 70
E tm@thomasmertens.com