



Position: Managing Partner; Dipl. Psych. Univ. (LMU)
Schwerpunkte: Vertriebsstrategie & Vertriebssteuerung | Organisationsentwicklung & Führung | Lean Management

Christian Meyers ist ein erfahrener Manager. Als Geschäftsführer im Mittelstand war er langjährig verantwortlich für sämtliche Unternehmensbereiche, insbesondere für Vertrieb und Marketing. Seine fachliche und inhaltliche Expertise im Bereich Vertrieb erlaubt ihm, zielgerichtet und hochgradig effektiv, Märkte zu erschließen und zu entwickeln und Kundenbeziehungen aufzubauen. Sein Schwerpunkt ist dabei der B2B Vertrieb. Er besitzt darüber hinaus umfangreiches Know How zu Strategiebildung, Prozessgestaltung und Führung von Mitarbeitern. Er hat die Fähigkeit, Mitarbeiter bei komplexen Fragen systematisch zum Kern des Problems zu führen und gemeinsam erfolgreiche Lösungswege zu erarbeiten. Seine hohe kommunikative Kompetenz und sein fundiertes Markt- und Produktverständnis im Bereich Industrie-Mittelstand machen ihn zu einem akzeptierten und geschätzten Partner.

Projektbeispiele

- Konzeption und Aufbau eines Projektvertriebs als Ergänzung zum Bestandsvertrieb
- Einführung von Partnerprogrammen im Vertrieb
- Aufbau von Business Units als Matrix Organisation
- Einführung von Positive Leadership
- Firmen-Digitalisierung: ERP-Migration, CRM-Migration, Einführung von BI
- Produkt-Digitalisierung im Bereich Zutrittskontrolle
- Einführung Lean-Production

Werdegang

- Seit 2019: Partner Manager bei DSC Demand Sales & Consulting, München
- Seit 2018: Unternehmensberater und Managing Partner bei Resulting Partnergesellschaft
- 2010-2017 Geschäftsführer ABUS Security Center (vormals ABUS Seccor GmbH); Umsatzverantwortung 45 Mio. Euro
- 2000-2009 Leiter Marketing und Vertrieb, Seccor high security GmbH
- 1997-2000 Unternehmensberater, Institut für Betriebspsychologie
- 1997 Diplom Psychologe Univ., LMU

Kompetenzen

- Kaufmännische Unternehmenssteuerung
- Vertriebssteuerung und Vertriebsstrategie
- Projektmanagement
- Human Resources Development
- Lean Management
- Objectives and Key Results (OKR)