

Manager Profil: Robert Butz

Persönliche Daten:

Name: Robert Butz
Geburtsjahr: 1968
Strasse: Hochfellnstr. 40
Stadt: Ebersberg
PLZ: 85560
Land: Deutschland
Nationalität: Deutsch
Familienstand: verheiratet, 2 Kinder
Mobil: +49 176 24709473
Email: robert.butz@taskforce.net



Ausbildung:

1993 - 2001 Dipl.-Kfm. Wirtschaftswissenschaft, FernUniversität, Hagen
1989 - 1992 Dipl.-Ing.Luft- und Raumfahrttechnik, Studienjahrgangsbester, Universität der Bundeswehr , München
1988 - 1989 Offizierlehrgang, Offizierschule der Luftwaffe, Fürstenfeldbruck

Sprachen:

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Verhandlungssicher
Französisch: Fließend

Leistungsschwerpunkte:

- Vorstand und CTO, Geschäftsführer, Vertriebsleiter
- Mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in den Branchen Defense, IT/Telecoms, Consumer Electronics sowie Automotive und Navigation /Telematik
- Unternehmensleitung, Krisenbewältigung, Sanierung, Neuausrichtung, Turnaround Management
- Steuerung von weltweitem Endgerätegeschäft, Leitung des Produktmanagements bei namhaften Markenherstellern
- Identifikation und Adressierung neuer Geschäftspotenziale, Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Vertriebsvitalisierung, Verbesserung der absoluten Vertriebsperformance und der Abschlussquote, Big Deal Management, Aufbau internationaler Vertriebsstrukturen
- Akquisition und Realisierung von Infrastruktur- und Entwicklungsprojekten
- Abschluß und Realisierung strategische bedeutsamer Outsourcingvorhaben (SW- und HW-Entwicklung sowie Produktion)
- Umfangreiche internationale Verhandlungserfahrung insb. in West- und Osteuropa, im Nahen und Mittleren Osten sowie in Asien
- Projektmanagement (einschließlich Turnkey) und Multiprojektmanagement, Leitung Projektoffice (war room)

Interim/Projektmanagement:

Vice President Business Development, tyntec GmbH

Beschreibung:	Aufbau und Leitung eines neuen innovationsgetriebenen Geschäftsbereiches für global tätigen Technologie Enabler / Service Provider aus der Telekommunikation
Mandats-titel:	Aufbau eines internationalen MVNO für konvergente Dienste
Umsatz in Mio. EUR:	30
Mitarbeiter:	160
Projekt:	Transformation technischer Fähigkeiten zu einem am Markt erfolgreichen Produkt Aufbau der internen Organisation und der erforderlichen Prozesslandschaft Erfolgreicher termingerechter Produkt Launch Partnerschaften mit Mobilfunk-anbietern zur Vergrößerung der geografischen Reichweite Akquisition strategischer Geschäftspartner: Mobile Brands, Subscriber Giants, Soziale Netzwerke sowie Service Provider Positionierung als Business Enabler Realisierung der Implementierungen mit Neukunden Generieren von wachsenden und profitablen Umsätzen
Dauer:	13 Monate, beendet im Jahr 2011

Vice President Produktmanagement, Sonim Technologies Inc.

Beschreibung:	Leitung des Produktmanagements für einen Markenhersteller von extrem robusten Mobiltelefonen
Mandats-titel:	Refokussierung des Produktportfolios, Realisierung des robustesten Mobiltelefons auf dem Weltmarkt
Umsatz in Mio. EUR:	25 Mio EUR
Mitarbeiter:	150
Projekt:	Unterstützung des CTO bei der - Formulierung der Plattform-, Applikations- und Produktstrategie - Neuorganisation/Strukturierung des Bereiches Technik Roadmap-Bereinigung entsprechend der neuen Strategie Fokussierung der Entwicklungsaufwände auf Umsatzbringer Transparenz der Entwicklungsplanung und Synchronisation mit Vertrieb/Operations Produktdefinition und Partnerauswahl für Neuprojekte mit dem Ansatz reduzierter Projektkomplexität durch Reuse- und Partner-Leverage-Konzepte Vertriebsunterstützung in der Akquisition strategischer Kundenprojekte CR Management und Trouble Shooting im Produktlaunch XP1300/XP3300
Dauer:	3 Monate, beendet im Jahr 2010

Manager Profil: Robert Butz

Vorstand und CTO, Navigon AG

Beschreibung:	Vorstand eines Markenhersteller von Navigationsgeräten und Navigationssoftware
Mandatstitel:	Krisenbewältigung und Positionierung als Innovationsführer
Umsatz in Mio. EUR:	200
Mitarbeiter:	400
Projekt:	Mobile Navigationsgeräte, Navigations-SW für Mobiltelefone und Projekte mit Automotive Kunden Leitung der Bereiche Product Line Management, Forschung & Entwicklung und Qualität Festlegung der Kerngeschäftsfelder und der Produktstrategie einschließlich Margenplanung Produktroadmap, Produktdefinition, Produktdesign und Produktrealisierung mit ODM Lieferanten Insolvenzabwendung und Turnaround-Management Klare Positionierung als Innovationsführer auf der IFA2009 durch Einführung von neuen Funktionalitäten und Echtzeitdiensten Verdopplung des Marktanteils bei mobilen Navigationsgeräten Ausbau des Marktanteils im MobilePhone Segment (On-board) auf ca. 55% in Deutschland (09.2009) Erfolgreicher wirtschaftlicher Turnaround des Unternehmens zu monatlich stark positivem EBITDA
Dauer:	14 Monate, beendet im Jahr 2009

Vice President Central Europe, European Computer Telecoms AG

Beschreibung:	Geschäftsführer von drei Landesgesellschaften eines mittelständischen Systemlieferanten der Telko/IT
Mandatstitel:	Neuaufbau einer regionalisierten Vertriebsorganisation für Zentraleuropa, Verkürzung des Akquisitionszyklus
Umsatz in Mio. EUR:	16
Mitarbeiter:	70
Projekt:	Direktvertrieb von sprachbasierten Mehrwertdiensten und Next Generation IN Geschäftsführer der Landesgesellschaften für DACH, Osteuropa und Frankreich/Magreb Koordinierung aller Vertriebsaktivitäten in der Region; Geschäftsplanung und Kontrolle der Zielerreichung Aufbau der Vertriebsorganisation für Zentraleuropa und Verkürzung des Vertriebszyklus Gründung einer rechtlich selbstständigen Landesgesellschaft in Frankreich Akquisition strategisch wichtiger Verträge mit Mobil- und Festnetzbetreibern in der Region
Dauer:	24 Monate, beendet im Jahr 2008

Beruflicher Werdegang:

- seit 05/2006 Interim Manager, Interim Management
- 2003-2006 Head of Product Management Partner Phones und Deputy Head of Product Management 2G Phones, Siemens Mobile Devices / BenQ Mobile
- Beschreibung:
Leitung der Abteilung Produktmanagement Partner Phones
Strategische Ausrichtung des Geschäfts mit Partnerprodukten
Gestaltung erfolgversprechender Produktkonzepte, Produktdefinition
(z.B. Führerschaft im Ultra Low Cost Segment mit 30% geringeren Kosten)
Partnerselktion, Vertragsgestaltung sowie Risikomanagement
Produktrealisierung und Lifecycle-Management, Operative Geschäftssteuerung
- 2002-2002 Senior Marketing Consultant Operator Business Plans, Due Diligence, Siemens Mobile Networks
- Beschreibung:
Beratung des ICM-/ICN- Bereichs- und des Siemens Zentralvorstands bei
Finanzierungsprojekten
Modellierung der Business Pläne von Betreibern und Diensteanbietern
Durchführung von Strategieaudits mit dem Top-Management vor Ort
- 1999-2001 Director GSM für die Region Naher und Mittlerer Osten, Siemens Mobile Networks
- Beschreibung:
Akquisition und Realisierung von kompletten Mobilfunknetzen; Ergebnis- und
Umsatzverantwortung
Projekte u.a. in Saudi Arabien, Syrien, Jordanien und Ägypten
Key Account Management für die Orascom Gruppe
- 1996-1998 Senior Sales Manager, Siemens Sicherheitstechnik - DASA SI Sicherheitstechnik
- Beschreibung:
Militärische Kommunikations- und Führungssysteme
Projektplanung und Controlling
Veranstaltung internationaler Militärkonferenzen
Bid Management für C³I-Projekte von strategischer Bedeutung,
Eigenständige Vertriebsthemen im Exportgeschäft

Manager Profil: Robert Butz

1988-1996

Luftfahrzeugtechnischer Offizier in einem fliegenden Verband, Luftwaffe

Beschreibung:

Führung eines Liegeplatzbereiches mit ca. 70 Soldaten und 13 Luftfahrzeugen

Abwicklung des Flugbetriebes, Konzeption der schnellen Verlegefähigkeit

Kommandoführer Technik auf Auslandskommandos

Wiederholte Teilnahme an UNO-Einsätzen als Leiter Technik

Allgemein-militärische, wissenschaftliche und militärfachliche Ausbildung