

# SIAMO COMPATIBILI?

Questa panoramica in un'unica pagina è progettata per aiutarvi a determinare se Peter Paumgardhen Interim Management si allinea alle esigenze della vostra azienda per una soluzione temporanea commerciale. Lo scopo è facilitare una valutazione preliminare di ricerca per decidere se sono la scelta giusta prima di contattarmi. Qui sotto troverete un riassunto conciso del mio profilo di offerta di servizi, categorizzato per Sfide, Ruoli, Competenze, Settori e Modelli di Business



## SFIDA

Potreste trovarvi di fronte a una di queste sfide aziendali:

- Dimissioni Impreviste
- Licenziamento di un Manager non performante
- Congedo parentale
- Gestione proattiva e inversione dei cali economici
- Progetti di cambiamento
- Nuovo prodotto o servizio
- Due diligence
- Preparazione per una fusione o acquisizione
- Scaling up
- Carico di lavoro aumentato
- Iniziative chiave



## RUOLO

L'incarico temporaneo potrebbe essere riferito con uno dei seguenti titoli:

- CEO
- Amministratore Delegato
- Direttore Generale
- Country Manager
- Responsabile Area di Business
- Direttore Commerciale
- Direttore Vendite
- Responsabile Vendite
- COO
- Direttore Marketing
- Direttore di Progetto



## COMPETENZE

Le competenze chiave identificate per il completamento con successo dell'incarico temporaneo potrebbero includere:

- Leadership commerciale
- Ristrutturazione
- Turnaround
- Redditività
- Crescita
- Sviluppo commerciale
- Introduzione di prodotti
- Lancio di nuovi servizi
- Vendite
- CRM
- Marketing
- Commercio internazionale
- Strategia
- Team ad alte prestazioni
- Trasformazione digitale



## SETTORE

Se l'esperienza settoriale è critica, potreste essere alla ricerca di qualcuno con esperienza in uno dei seguenti settori:

- Consumer-facing
- Beni di largo consumo (FMCG)
- Media
- Intrattenimento
- Omnichannel
- E-commerce
- Bricks-and-mortar
- IR (Investor Relations)
- Tecnologia e innovazione
- Healthcare
- Retail



## BUSINESS MODEL

Se è richiesta un'esperienza specifica nei modelli di business, potreste essere interessati a qualcuno con competenze in:

- B2B (Business-to-Business)
- B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)
- D2C (Direct-to-Consumer)
- Modelli di abbonamento
- Marketplace
- Commercio all'ingrosso
- Retail chain management
- Joint ventures
- Accordi di licenza