

DANIEL J.MÜLLER

Flugplatzstr.27/1 ▪ 77933 Lahr

Website: www.dmchannel.eu

E-Mail: dm@dmchannel.eu

Mobil: 0151 / 546 245 12

Tel: 07821 / 993 56 11



ERFOLG DURCH VERTRAUEN UND EXPERTISE, NACHHALTIGKEIT UND KLARE, VERBINDLICHE GRUNDSÄTZE

dm-CONSULTING

PARTNER FÜR IHREN ERFOLG

Change-Management
HR- und HR Strategie
Partner erster Adressen
Gefragter Gesprächspartner

PERSÖNLICHE EXPERTISE

35 Jahre Erfahrung in den Branchen Automotive, Leasing, Dienstleistung, Führungserfahrung als Interim-Geschäftsführer, Leiter Projekt-Management, Business Development, COO. Exzellente Kenntnisse im Aufbau von Finanzdienstleistungsgesellschaften (Car Finance) Merger/Post Merger. 15 Jahre Erfahrung mit internationalen Strukturen und Konzernen (insbesondere Westeuropa, Benelux und DACH), 8 Jahre Auslandsaufenthalt- und Tätigkeit.

Führung / Personal

- Rekrutierung und Entwicklungsbegleitung von Fach- und Führungskräften nach den Erfordernissen einer langfristigen Management- und Personalplanung (Personalstrategie)
- Planung und Umsetzung von Motivations- und Weiterbildungsprogrammen (Akademie)
- Erstellung von individuellen Qualifikations- und Kompetenzbewertungen
- Verwaltung und Bewertung der Personalinformationen

Interim Management / Projektmanagement

- Interim Management / Restrukturierung / Change Management / operative Begleitung
- Projektmanagement (Methodenauswahl und Suche, Interview und Eignungsprüfung externer Berater und Gesellschaften, Statusberichte, Reporting, Moderation an Shareholder und Stakeholder sowie externen Gremien, Erstellung von Dossiers und abzuleitenden Empfehlungen)
- Moderation von Vorstands- und Gremienentscheidungen

Betriebswirtschaftliche Steuerung und Controlling

- Budgetplanung und -kontrolle / Liquiditätsplanung / Plausibilitätsrechnung
- Umsatzverantwortung (>250 Mio. €)
- Markt- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Ermittlung von Einsparpotenzialen und Eruiierung von Optimierungsmöglichkeiten und deren Umsetzung
- Transformation

Vertrieb / Merger

- Definition und Umsetzung der strategischen Ausrichtung und Ziele
- Aufbau neuer Strukturen und Auslandsgesellschaften
- Verifizieren neuer Geschäftsfelder und Auswahl geeigneter Zielmerger
- Analyse, Konzeption und Umsetzung von Kundenbindungsprogrammen / Kundenzufriedenheitsanalysen
- Einführung von CRM-Tools und Integration in Plattformen
- Entwicklung und Umsetzung von Key-Account-Konzepten zur Realisierung der Marktausschöpfung
- Unterstützung und Coaching bei Implementierung neuer Produkte und Prozesse
- Steuerung externer Vertriebspartner und Begleitung von Kooperationen
- Digitalisierung