

### Gregor Gaisböck

Nach über 30 Jahren operativer Tätigkeit in führenden international und national agierenden Unternehmen, beginne ich ein neues Kapitel und bringe meine gesamte Branchen- und Fachexpertise auf die andere Seite des Schreibtisches. Auf Augenhöhe, als Ihr Partner mit Leidenschaft und Inspiration.



#### Background

- CEO, Geschäftsführer, CSO & CMO bei national & international agierenden Unternehmen der produzierenden Bauzulieferindustrie mit nachweislicher Erfolgsbilanz
- Strategie Design und Implementierung
- Leadership, Transformation und Change Agent
- Strategisches Pricing
- Produktionsoptimierung
- Profunde Erfahrung mit allen Vertriebswegen (u.a. dreistufig, direkt, on-line, Projektgeschäft, OEM, Vermietung)
- Von Mittelstand bis Konzern, von inhabergeführt bis Private Equity C-Level Führungspositionen in den Bereichen Unternehmensführung, Strategie, Vertrieb, Kundenservice, Marketing, Produktmanagement, Produktion, F&E, SCM, Einkauf, QM, ESG
- Branchenfokus Baustoffzulieferindustrie, Bau (Hochbau, Tiefbau, Infrastrukturbau, modulares Bauen), Bauelemente, Bauchemie, Kunststoff, Metall, Holz, Chemie, Kleb- und Dichtstoffe, Baufachhandel, DIY

#### Personalberatung / Executive Search

- Matching Unternehmenskultur und Persönlichkeit des Kandidaten mit Fingerspitzengefühl
- Identifizierung von nationalen und internationalen Führungskräften mit hoher Spezialisierung im C-Level Bereich, Vorstand, Geschäftsführung
- Identifizierung von hochqualifizierten Führungskräften / Spezialisten in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens
- Konzernentwicklung, Vertrieb, Key Account Management, Business Development, Marketing, Produktmanagement, Anwendungstechnik, Kundenservice, Produktion, Werksleitung, Standortleitung, SCM, QM, Einkauf, Technik, F&E, Finanzen, Controlling, Personal, ESG
- Newplacement / Outplacement
- Nachfolgeplanung

## Managementberatung / Business Consulting

- Strategie, Prozesse, Struktur, Effektivität
- Aufbau, Optimierung und Transformation von Organisationen
- M&A Ziele, PMI
- Positionierung, Differenzierung, Customer Value Management
- Strategisches Pricing
- Strategische und operative Marktentwicklung und Produktpositionierung
- People & Culture
- Sparringspartner



Ich freue mich auf Sie, Ihr

Gregor Gaisböck