

**Name**

Dipl.-Kfm. Gaby Ammon

**Adresse**Friedensstrasse 36
85622 Feldkirchen**Telefon**

+49 151 611 44 823

**Email**gaby@ammonconsulting.de**LinkedIn**linkedin.com/in/gabyammon**Ausbildung**

DIPLOM KAUFMANN / BWL, LMU MÜNCHEN

Schwerpunkte: Strategische Planung, Unternehmensführung, Organisationspsychologie
Auslandssemester: WITS University, Jo'burg, ZA
Praktika: Savoy Hotel, London, UK
201 Marketing Agency, Jo'burg, ZA**Sprachen**Deutsch, Englisch: fließend in Wort und Schrift
Französisch: Grundkenntnisse**Kompetenzen****STRATEGIE & FÜHRUNG** ●●●●●Strategisches Management,
Führung, laterale Führung, Coaching strategische
Geschäftsentwicklung,
Geschäftsmodellentwicklung, Design Thinking**INNOVATIONSMANAGEMENT** ●●●●●Innovative Produktentwicklung
Produktentwicklungsprozess
Anforderungsmanagement
Produktmanagement, Produktmarketing**PROJEKTMANAGEMENT** ●●●●●(nach PMI, IPMA, PRINCE2),
Multiprojektmanagement,
Projektportfoliomanagement**AGILE MANAGEMENT METHODEN** ●●●●●SCRUM, LEAN-AGILE, KANBAN, OKR,
Agile Führung, New WORK**CHANGE MANAGEMENT** ●●●●●(Kotter, Lewin, Krüger)
Change Management in Projekten
Krisenkommunikation**SALES & MARKETING** ●●●●●Value Based Selling, Value Proposition
Investitionsgüter Marketing,
Social Media Marketing**PERSONALENTWICKLUNG & AUSBILDUNG** ●●●●●Rollen und Profile, Blended Learning,
Virtual Classroom Training**Dipl.-Kfm. Gaby Ammon, Berater, Interim Manager, Projektleiter auf C-Level
„Passionate about Growth & Innovation Strategies and their Effectiveness“****AUSBILDUNG**

- 2004- heute **Geschäftsführer** AmmonConsulting; zunächst Interim-Mandate im Management einiger Unternehmensberatungen zur Geschäftsentwicklung, Aufbau von Geschäftsfeldern, Standardisierung, Go-to Market;
Seit 2015 Beratung für Strategieentwicklung und Transformation, mit Projektmanagement, Change Management und agilen Management Methoden
Ausbau der AmmonConsulting hinsichtlich Kunden, Produkte, Kapazitäten
- 2002-2006 **Lektor für Marketing/** Go-to Market an der Business School, Krems Österreich, Lehrgang für Prozessmanagement
- 2001-2004 EDS Electronic Data Systems (damals IT Tochter von General Motors, heute HP); **Leitung Business Planning, Portfoliomanagement, Marketing für das Outsourcing Produkt- und Leistungs-Portfolio in Central REGION**
- 1990-2000 IPS Informations- und Prozeßsysteme GmbH, (Software, Systemhaus für Gesamtlösungen in Logistik und Zeitwirtschaft/ Zutrittskontrolle D,A,CH); **Leitung Marketing, Partnermanagement, Geschäftsbereich SAP**
- 1984-1989 Nixdorf Computer, **Vertriebsreferent, Produkt Manager Zeitwirtschaft .**

ZIEL FUNKTIONENInterim CEO (Mittelstand)
Interim CSO
Projektleiter für komplexe Projekte
Senior Berater, Coach**FACHLICHE SCHWERPUNKTE**Strategieentwicklung & Implementierung,
Projektmanagement, Change Management, Organisationsentwicklung
Business Development, Sales,
HR/ Personal Development**BRANCHEN**IT (Services, Outsourcing, Software as a Service, Produktentwicklung, Applikationen, Individual Software)
Logistik
Maschinenbau
Automotive**REFERENZAUSSAGEN**

- „Gaby Ammon unterstützte uns in der Weiterentwicklung und Dynamisierung unseres Strategieprozesses. ... Ihre Erfahrungen in der Kunden- und Marktentwicklung und in der Entwicklung und Kommerzialisierung von neuen Produkten und Services halfen in der Diskussion um Machbarkeit und Fokussierung der strategischen Initiativen. Ihre Expertise für projektorientiertes Arbeiten und Change Management unterstützte die konsequente Umsetzung“ Dr. MR, CEO Hörmann Holding
- „Gaby Ammon begleitete uns bei der Ausarbeitung des Produktentwicklungsprozesses für die Entwicklung von konventionellen und vernetzungsfähigen Serienwerkzeugen. Als Sparringspartner half Sie uns im Aufbau der Prozessschritte und Methoden sowie der Einführungskommunikation. Durch Ihre Unterstützung kamen wir sehr schnell und strukturiert zu einem abgestimmten Prozess, der alle beteiligten Akteure berücksichtigt. Wir schätzten neben Ihrer Kompetenz und Motivation die zuverlässige, vertrauensvolle Zusammenarbeit“, Dr. JR, Director Engineering Hoffmann Group

**Name**

Dipl.-Kfm. Gaby Ammon

**Adresse**Friedensstrasse 36
85622 Feldkirchen**Telefon**

+49 151 611 44 823

**Email**gaby@ammonconsulting.de**LinkedIn**linkedin.com/in/gabyammon**Ausbildung**

DIPLOM KAUFMANN / BWL, LMU MÜNCHEN

Schwerpunkte: Strategische Planung, Unternehmensführung, Organisationspsychologie
Auslandssemester: WITS University, Jo'burg, ZA
Praktika: Savoy Hotel, London, UK

201 Marketing Agency, Jo'burg, ZA

Sprachen

Deutsch, Englisch: fließend in Wort und Schrift

Französisch: Grundkenntnisse

Kompetenzen**STRATEGIE & FÜHRUNG** ●●●●●Strategisches Management,
Führung, laterale Führung, Coaching strategische
Geschäftsentwicklung,
Geschäftsmodellentwicklung, Design Thinking**INNOVATIONSMANAGEMENT** ●●●●●Innovative Produktentwicklung
Produktentwicklungsprozess
Anforderungsmanagement
Produktmanagement, Produktmarketing**PROJEKTMANAGEMENT** ●●●●●(nach PMI, IPMA, PRINCE2),
Multiprojektmanagement,
Projektportfoliomanagement**AGILE MANAGEMENT METHODEN** ●●●●●SCRUM, LEAN-AGILE, KANBAN, OKR,
Agile Führung, New WORK**CHANGE MANAGEMENT** ●●●●●(Kotter, Lewin, Krüger)
Change Management in Projekten
Krisenkommunikation**SALES & MARKETING** ●●●●●Value Based Selling, Value Proposition
Investitionsgüter Marketing,
Social Media Marketing**PERSONALENTWICKLUNG & AUSBILDUNG** ●●●●●Rollen und Profile, Blended Learning,
Virtual Classroom Training**PROJEKTBEISPIEL BERATER****08/2019 – 04/2021****Familienunternehmen, Region München**Automotive, Communications, Engineering, Industrial Services
Gesamtumsatz 600 Mio. € / 3500 MA**Projekt:**Strategieentwicklung 2020 -2025 und Transformation für 16 Gesellschaften
Auftraggeber Holding Geschäftsführer, Projektleiter Referent Strategie**Aufgaben & Inhalte:**

- Redesign Strategievorgehen, Fokus „Weg vom Beraterdenken, hin zur pragmatischen Einsetzbarkeit für den Mittelstand, weniger ist mehr“
Methoden, Vorlagen, Tool
- Status Analyse mit Einschätzung des notwendigen Handlungsdrucks für jede Gesellschaft
- Strategieentwicklung unter Prüfen verschiedener Szenarien
- Strategietransformation auf Basis agiler Management Methoden
- Coaching der zukünftigen geschäftsführenden Gesellschafterin in der Übernahme der Verantwortung für die Strategie

Ergebnisse/Erfolge:

- Transparenz zur Ausgangslage und Einschätzung der Chancen in den einzelnen Gesellschaften
- Höherer Fokus und Priorisierung in der Strategie bei den meisten Gesellschaften
- Projektorientierte Umsetzung mit ergebnisorientiertem Controlling

PROJEKTBEISPIEL PROJEKTLIEFER**09/2016 – 08/2018****Familienunternehmen, Deutschland**

Weiße Ware , Gesamtumsatz ca. 1 Mrd. € / ca. 6000 Mitarbeiter

Funktion:Projektleiter: Redesign und Homogenisierung eines Produktentwicklungsframeworks (PEP)
Berichtet an den Geschäftsführer Entwicklung, Deutschland
Invest ca. 3 Mio. über 2 Jahre, 60 MA im Projekt über D, A, CH, BU**Aufgaben & Inhalte:**

- PEP Redesign: Standards in der Produktentwicklung bei denen neben der Entwicklung die Anforderungen von 6 Fachbereichen in 3 Standorten/ Sprachen integriert wurden
(Prozessschritte, Methoden und Tools)
- Validierung des neuen PEP in ausgewählten Projekten
- Integration und Change Management

Ergebnisse/Erfolge:

- einheitliche, standortübergreifend abgestimmten Vorgehensmodelle für Vorentwicklung und Serienentwicklung
- Tailoring Empfehlungen für die Projekte entsprechend der Projektkomplexität
- Dokumentation und Schulungsunterlagen.