

Beruflicher Werdegang
Steffen Baermann

Steffen Baermann war in marktführenden Unternehmen in unterschiedlichen Aufgaben tätig u.a. bei Egym, Hakle, Henkel, Jacobs-Kaffee, Milka, Dell-Computer und über 15 Jahre bei Cisco, davon 2 Jahre als Mitglied des deutschen Geschäftsleitungsteams. Dabei hat er große Organisationen auch im internationalen Umfeld geführt und Umsatzziele im 3-stelligen Millionen-Bereich verantwortet. Herr Baermann hat sich darauf spezialisiert, B2B Vertriebsorganisationen zu leiten und aufzubauen. Sein besonderer Schwerpunkt ist die strategische Ausrichtung von Vertriebsorganisationen, die Optimierung von Vertriebsprozessen, die Einführung und Optimierung von CRM-Systemen sowie die operative Führung von Vertriebsorganisationen von Key Account Management über Inside Sales bis hin zu Customer Success und Customer Service.