

PERSÖNLICHE DATEN

Mathias Krostewitz  
358 Fernando Avenue  
Palo Alto, CA 94306  
USA

Telefon: +1 (650) 561 5752  
E-Mail: mathias@krostewitz.com  
Geburtsdatum: 12.11.1981



ZUSAMMENFASSUNG MEINER QUALIFIKATIONEN

Dynamischer, ergebnisorientierter Manager mit über 15 Jahren Erfahrung im Aufbau und Wachstum von Unternehmen in Asien und Nordamerika. Ich hinterfrage den Status quo und entwickle mit Leidenschaft und Teamgeist nachhaltige Wachstumsstrategien.

Umsatzwachstum von 0,8 Mio. US\$ (2017) auf 13,5 Mio. US\$ (2021)	Aufbau eines kundenzentrierten Modells: NPS >60 und NRR ~126%	Produkteinführungen bei Amazon, Tesla und Apple
EBITDA >15% bei gleichzeitigen Investitionen in Infrastruktur und Ressourcen	OTIF von 56% → 88% durch Lokalisierung der Lieferkette verbessert	Eigenes CRM-/ERP-/Buchhaltungssystem für hoch effiziente Administration

HIGHLIGHTS

- Nachweisliche Erfolgsbilanz beim Aufbau von Unternehmen in den USA und China, inkl. Strategieentwicklung und Exekution
- Unternehmen durch kundenzentrierte Philosophie und ergebnisorientierten Führungsansatz beschleunigt
- Leistungsstarke Teams in Marketing, Vertrieb und Produktion in der Elektronikbranche geführt
- Geschäftsprozesse verbessert und automatisiert sowie die Teameffizienz gesteigert
- Ein Produktmanagement-Team geleitet zur Entwicklung markt- und branchenspezifischer Produkte
- Ausgeprägte Kompetenzen in Business Development und Vertrieb von Komponenten in der Prozessautomatisierung
- Starke Online-Marketing-Kompetenz in SEO und Performance Marketing ( Google Ads, Google Merchant Center, LinkedIn)
- Einen Hersteller elektronischer Komponenten erfolgreich restrukturiert und in die Profitabilität geführt
- Distributionsnetzwerke im asiatisch-pazifischen Raum sowie in Nord- und Südamerika aufgebaut
- Tiefes Verständnis des nordamerikanischen Marktes in Industrieautomation, Traffic & Transport sowie Supply Chain
- Umfangreiches Netzwerk von Geschäftskontakten in Nordamerika und Asien
- Tiefes Produktwissen in elektromechanischen und elektronischen HMI-Schnittstellen, Füllstandmessung und optischen Sensoren
- Zertifizierter Full-Stack-Developer (MERN Stack) sowie autodidaktisch erlerntes Machine Learning mit Python, Ollama, LangChain

KOMPETENZEN

KERNKOMPETENZEN

General Management Sales & Business Development	Marketing & Growth Supply Chain	Systems/CRM/ERP Produktmanagement
--	------------------------------------	--------------------------------------

REGIONEN

USA China	Mexico India	Middle East Australia
--------------	-----------------	--------------------------

SPRACHEN

Englisch (fließend)	Deutsch (Muttersprache)	Chinesisch (Grundkenntnisse)
---------------------	-------------------------	------------------------------

## BERUFLICHE ERFAHRUNG

### PRÄSIDENT

Schlegel USA Inc.  
Hersteller von HMI-Komponenten

Juli 2022 – Heute  
New York, USA

#### Aufgaben

- Strategische Weiterentwicklung des Unternehmens inkl. Definition der Vision, Mission und Strategie
- Liquiditätsplanung

### GRÜNDER & CEO

INTUTECH LLC  
Marktplatz für Automatisierungskomponenten, der es Nutzern ermöglicht, komplexe Automatisierungslösungen direkt zu beschaffen und zu verkaufen

Aug 2023 – Heute  
Palo Alto, USA

#### Erfolge

- Definition der Vision, Go-To-Market-Strategie und Profitabilitätsplanung
- System-, Daten- und UI-Grundlagen entworfen, die skalierbares Onboarding und Transaktionen ermöglichen
- 1,5 Mio. US\$ Umsatz vor dem Launch gesichert
- Pre-Seed & Pre-Money-Bewertung von 11,5 Mio. US\$ erreicht (konkretes Angebot >4 Mio. US\$)

March 2018 – June 2022

### CEO & PRÄSIDENT

CAPTRON NORTH AMERICA LP (Gründung in Dezember 2017)  
Hersteller von kapazitiven und optischen Sensoren sowie Signalindikatoren

New York, USA

#### Erfolge

- OKRs (Objectives and Key Results) implementiert, sodass jede Abteilung und jeder Mitarbeitende zum Unternehmenserfolg beitragen konnte
- Nachhaltige Umsatzströme geschaffen und den Jahresumsatz von 0,8 Mio. US\$ (2017) auf 13,5 Mio. US\$ (2021) gesteigert
- Eine gesunde EBITDA-Marge von >15% erzielt und gleichzeitig signifikant in Infrastruktur und Ressourcen investiert, um das Wachstum zu unterstützen
- Ein stark kundenorientiertes Geschäftsmodell mit einem NPS (Net Promoter Score) von über 60% implementiert, was zu einem ENR (Earned Net Revenue) von durchschnittlich 20% und einem NRR (Net Retention Revenue) von durchschnittlich 126% führte
- Lieferkette lokalisiert und OTIF (on-time, in-full) von 56% (2018) auf 88% (2021) verbessert – Beitrag zur Kundenzufriedenheit (NPS >60%) und zum Umsatz
- Ein DIY-CRM-, ERP- und Buchhaltungssystem programmiert, das unsere besonderen und hoch effizienten Geschäftsprozesse abbildet
- Wichtige Produkt Listungen bei Amazon, Tesla und Apple gewonnen – Grundlage für einen finanziell unabhängigen Betrieb

### LEITER BUSINESS DEVELOPMENT

CAPTRON Electronic GmbH  
Hersteller von kapazitiven und optischen Sensoren / Signalindikatoren

June 2014 – April 2018  
Munich, Germany

#### Erfolge

- Neue Märkte und Anwendungsfelder für CAPTRON-Produkte identifiziert und damit internationale Vertriebs- und Marketingstrategie sowie Markteintritte unterstützt
- Distributionsnetzwerk in NAFTA aufgebaut und den nordamerikanischen Markt von 4 Tsd. US\$ (2014) auf 800 Tsd. US\$ (2017) skaliert
- Unternehmensstrategie und Businessplan für die US-Tochter entwickelt; anschließend zum CEO und Präsidenten ernannt
- Wichtige Distributoren in den USA, Mexiko, Kanada sowie Australien und Indien gewonnen und die Exportquote von 21% (2014) auf 53% (2017) erhöht
- Neues Branchen- und Produktportfolio entwickelt und damit weltweit einen zusätzlichen Umsatzstrom von über 10 Mio. US\$ geschaffen
- Distributionsverträge und Reporting für ASEAN, NAFTA, MENA und DACH entwickelt; Qualifizierung, Training und Management des globalen Distributionsnetzwerks standardisiert
- Geschäftsführung bei der Definition kurz-, mittel- und langfristiger Ziele im Einklang mit der Gesamtstrategie unterstützt
- Marktanalyse für Traffic & Transport, Industrieautomation, Gebäudetechnik und Supply Chain

## REGIONAL MANAGER ASIEN

SATECO Asia Limited

Automobilzulieferer (Tier 2) für Schalter und Silikon-Key pads

Feb 2012 – May 2014

Hong Kong S.A.R.

### Erfolge

- Markteintrittsstrategie in den chinesischen Automobilmarkt inkl. Businessplan erfolgreich entwickelt
- Unternehmen als FICE in Suzhou (China) mit einem Investitionsbudget von 600 Tsd. € gegründet
- Gesamtumsatz von 4,5 Mio. € für China, Indien und Korea verantwortet
- Internes Workflow- und Projektmanagementsystem aufgebaut
- Lokales Vertriebsteam inkl. Engineering eingestellt und geschult
- Verschiedene Marketinginstrumente für den chinesischen Markt eingeführt (u. a. LinkedIn-Gruppen, Newsletter, chinesische Website und Katalog) und damit das Vertrauen lokaler OEM-/Zulieferer gestärkt
- Lokale Fertigungsstandorte in Guangzhou und Beihai (China) mit über 2.000 Mitarbeitenden bei Troubleshooting und Audits unterstützt
- Starken Kundenstamm aufgebaut und Beziehungen zu internationalen OEMs in China ausgebaut
- Persönliche Trainings für Engineering-Teams der Kunden durchgeführt sowie Troubleshooting-Support geleistet
- Kundenbasis aus Tier-1-Zulieferern aufgebaut, u. a. VALEO, Delphi, TRW und KOSTAL

## FRÜHERE BERUFLICHE STATIONEN

06/2010 – 01/2012	<b>Geschäftsführer (Interim)</b> MENTOR Electronics & Components
05/2006 – 04/2010	<b>Chef-Repräsentant &amp; Leiter Einkauf</b> MBG International Premium Brands
06/2003 – 04/2006	<b>Freiberufler &amp; Berater</b> Eisbär GmbH

## AUSBILDUNG

### Bachelorabschluss in Betriebswirtschaftslehre

2000 - 2003

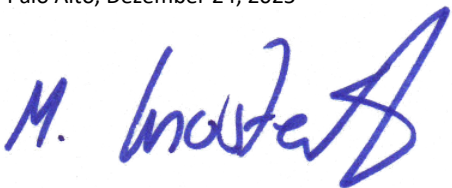
Abschluss bei der Industrie- und Handelskammer München

Schwerpunkte: Marketing, Betriebswirtschaftslehre

## HOBBYS

- Wandern
- Segeln (ASA101,103,104)
- Radfahren
- Skifahren

Palo Alto, Dezember 24, 2025



Mathias Krostewitz