

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 – Dez 2025
Palo Alto, USA

Erfolge

- Vision, Go-to-Market-Strategie und Profitabilitätsmodell definiert und in einen belastbaren Business Case überführt
- Skalierbare System-, Daten- und UI-Architektur konzipiert, die effizientes Onboarding und Transaktionen ermöglicht
- Vor Markteinführung Aufträge bzw. Umsatz in Höhe von 1,5 Mio. US\$ gesichert
- Pre-Seed-Positionierung aufgebaut und eine Pre-Money-Bewertung von 11,5 Mio. US\$ erreicht (konkretes Angebot >4 Mio. US\$)

CEO & PRÄSIDENT

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

March 2018 – Juni 2022
New York, USA

Erfolge

- OKR-System (Objectives and Key Results) erfolgreich eingeführt und unternehmensweit kaskadiert
- Neue Vertriebskanäle aufgebaut und den Jahresumsatz von 0,8 Mio. US\$ (2017) auf 13,5 Mio. US\$ (2021) gesteigert
- EBITDA-Marge von >15% realisiert und parallel gezielt in Infrastruktur und Personal investiert
- Kundenzentrierung etabliert (NPS >60) und dadurch ENR \varnothing 20% sowie NRR \varnothing 126% erzielt
- Lieferkette regionalisiert und OTIF (On-Time-In-Full) von 56% (2018) auf 88% (2021) verbessert
- Eigenentwickeltes CRM-/ERP-/FiBu-System umgesetzt, das unsere spezifischen, hocheffizienten Prozesse abbildet
- Schlüssel-Listungen bei Amazon, Tesla und Apple gewonnen und damit die Basis für einen finanziell unabhängigen Betrieb gelegt

LEITER BUSINESS DEVELOPMENT

CAPTRON Electronic GmbH
Hersteller von kapazitiven und optischen Sensoren / Signalindikatoren

June 2014 – April 2018
Munich, Germany

Erfolge

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

REGIONAL MANAGER ASIEN

SATECO Asia Limited

Automobilzulieferer (Tier 2) für Schalter und Silikon-Keypads

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
- Individuelle Trainings für die Engineering-Teams der Kunden durchgeführt sowie Unterstützung bei der Fehlerbehebung geleistet
- Kundenbasis aus Tier-1-Zulieferern aufgebaut, u. a. VALEO, Delphi, TRW und KOSTAL

FRÜHERE BERUFLICHE STATIONEN

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

AUSBILDUNG

Betriebswirt

2000 - 2003

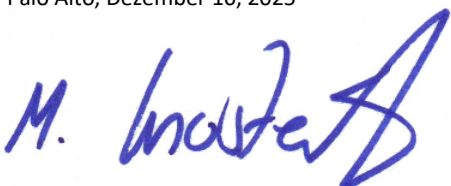
Abschluss bei der Industrie- und Handelskammer München

Schwerpunkte: Marketing, Betriebswirtschaftslehre

HOBBYS

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

Palo Alto, Dezember 16, 2025



Mathias Krostewitz