Tim Rätzmann

Commercial Leader für Wachstum & Transformation
Business Development | Commercial Operations | Digital Commerce

Geb. 25.08.1982 | Lüneburg

Am Dobben 10 | 28790 Schwanewede

+49 (0) 151 – 185 650 73

Verheiratet | 2 Kinder

Tim Rätzmann

timhenrik@gmail.com



Profil

Commercial Growth & Transformation Leader mit Erfahrung im Aufbau, der Strukturierung und Skalierung kommerzieller Geschäftsmodelle in mittelständischen und gruppenweiten Strukturen. Ich erkenne wirtschaftliche Potenziale, bringe Ordnung in komplexe Kunden-, Markt- und Organisationssituationen und überführe diese gemeinsam mit den verantwortlichen Teams in messbare Ergebnisse. Meine Erfahrung verbindet unternehmerische Verantwortung im Handel (Umsatz, Kosten, Liquidität), die Führung von rund 110 Mitarbeitenden, Business Development, Commercial Operations, Digital Commerce und Transformation mit direkter Nähe zu Vorstand, Geschäftsführung, Gesellschaftern und strategischen Kunden.

Kernkompetenzen

- Commercial Growth, Geschäftsaufbau und Skalierung kommerzieller Strukturen
- Business Development, strategische Kundenentwicklung und Key-Account-Ausbau
- Kommerzielle Steuerung von Umsatz, Budget, Forecast und Pipeline
- Transformation von Vertriebs-, Angebots-, Partner- und Organisationsstrukturen
- Führung und Entwicklung interdisziplinärer Teams; unternehmerische Verantwortung im Handel
- Organische Kreislaufwirtschaft, Waste-to-Energy sowie Rohstoff- und Stoffstrommanagement
- Digital Commerce, B2B/B2C-Vertriebsmodelle, PIM, CRM und Plattformlogiken
- Künstliche Intelligenz zur Optimierung kommerzieller Prozesse
- Salesforce CRM
- Steuerung komplexer Stakeholderstrukturen zwischen Vorstand, Geschäftsführung, Kunden und operativen Einheiten
- Schnelle Einarbeitung in neue Märkte, Technologien und Geschäftsmodelle

Ausgewählte Wirkung

- Kommerzielle Stabilisierung einer defizitären Digital-Commerce-Agentur durch Aufbau einer zuvor nicht vorhandenen Vertriebsstruktur, Gewinnung von 4 neuen Großkunden und rund 700 T€ zusätzlichem Umsatz in 21 Monaten, der Rückgänge im Bestandsgeschäft auffing
- Steigerung des Jahresumsatzes eines bestehenden Energieanlagen-Portfolios innerhalb eines Jahres von ca. 57 Mio. € auf 65 Mio. € durch operative und biologische Leistungsoptimierung, ohne zusätzliche Anlagen.

- Unternehmerische Verantwortung im Handel (ca. 1 Mio. € Umsatz, zwei Mitarbeitende) mit Ergebnisverbesserung von ca. -200 T€ auf +200 T€ innerhalb von 12 Monaten.
- Disziplinarische Führung von ca. 110 Mitarbeitenden im Anlagenbetrieb, begleitet durch einen vom Unternehmen gestellten Coach.
- Entwicklung von Kunden-, Partner- und Vertriebsstrukturen zur systematischen Hebung von Cross-Selling-, Neukunden- und Wachstumspotenzialen.

Arbeitserfahrung

07/2025 – heute

Director Business Development
team neusta SE, Bremen

- Vereinbarter Auftrag: Aufbau gruppenweiter Vertriebsstrukturen mit Schwerpunkt Bestandskundenentwicklung
- Identifikation, Bewertung und Priorisierung kommerzieller Wachstumsfelder über mehrere Gesellschaften hinweg
- Entwicklung von Vertriebs-, Partner- und Marktbearbeitungsansätzen zur systematischen Hebung von Cross-Selling- und Neukundenpotenzialen
- Enge Zusammenarbeit mit Vorstand, Geschäftsführungen und spezialisierten Gesellschaften bei kommerziellen, strukturellen und investitionsrelevanten Fragestellungen
- Steuerung strategischer Kunden- und Partnerinitiativen von der Marktchance bis zur belastbaren Geschäftsanbahnung
- Bestandskundenentwicklung, Mitarbeit an Pitches und Vertriebsmaßnahmen sowie Mitwirkung in Transformations-Workstreams
- Direkte Berichterstattung an den Vorstand

10/2023 – 06/2025

Director Commercial Operations
OCTAGEN GmbH | Ein team neusta Unternehmen, Bremen

- Kommerzielle und operative Steuerung einer auf Digital Commerce, E-Commerce und produktdatengetriebene Lösungen spezialisierten Agentur
- Fachliche Steuerung von ca. 15 der 22 Mitarbeitenden (ohne disziplinarische Personalverantwortung): Aufgabenverteilung, Anleitung zur Kundenentwicklung, fachliche Beratung von E-Commerce- und PIM-Projekten
- Aufbau einer zuvor nicht vorhandenen Vertriebsstruktur inklusive Kundenansprache, Pipeline, Angebotslogik und kommerzieller Steuerung
- Gewinnung von 4 neuen Großkunden sowie zusätzlicher monatlicher Provisionserlöse; rund 700 T€ zusätzlicher Umsatz in 21 Monaten, der Rückgänge im Bestandsgeschäft auffing
- Shopify Plus und Akeneo ins Portfolio aufgenommen und Kundenaufträge gewonnen; Vorgaben zu Zertifizierungen und Kompetenzaufbau gemacht
- Kurzarbeit wirtschaftlich berechnet, initiiert, mit der Behörde abgestimmt und umgesetzt; formale Freigabe durch die Geschäftsführung
- Beitrag zur wirtschaftlichen Stabilisierung eines zuvor defizitären Unternehmens durch bessere Vertriebs-, Angebots- und Steuerungsstrukturen

- Salesforce eingekauft, aufgebaut und an OCTAGEN angepasst; erstmals systematische Pipeline und Opportunity-Nachverfolgung
- Aufbau transparenter KPI- und Vertriebssteuerung
- Beitrag zur wirtschaftlichen Erholung, Stabilisierung und besseren Auslastung des Unternehmens
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Gesellschaftern, Kunden und interdisziplinären Delivery-Teams

11/2019 – 09/2025 **Unternehmer / Digitale Geschäftsmodelle & E-Commerce**
vonderPikeauf | Schwanewede, Niedersachsen

- Aufbau und Entwicklung eines Einzelunternehmens zur Beratung und Umsetzung digitaler Geschäfts-, Vertriebs- und E-Commerce-Strukturen
- Konzeption und Umsetzung von Websites, Onlineshops und digitalen Lösungen für mittelständische Unternehmen
- Strategische Begleitung von Direct-to-Consumer-Brands
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Wachstumsstrategien
- Integration KI-gestützter Arbeitsweisen in Marketing-, Vertriebs- und Analyseprozesse
- Strategische und operative Begleitung digitaler Veränderungsvorhaben mit Fokus auf Geschäftsmodell, Kundeninteraktion, Prozesse und wirtschaftliche Umsetzbarkeit
- Über fünf Jahre kontinuierliche Begleitung der Best PartnerS AG bei der Digitalisierung zentraler Unternehmensbereiche eines Filialsystems mit rund 120 Standorten, einschließlich Einkaufsprozessen und der Verwaltung von rund 250.000 Einzelartikeln.
- Gesamtverantwortung für Kundenakquise, Beratung, Konzeption, Projektsteuerung, Umsetzung und wirtschaftliche Entwicklung

02/2015 – 12/2020 **Geschäftsführer / Unternehmer**
LANDKONTOR TM GmbH | Ansbach, Bayern

- Gründung, Aufbau und unternehmerische Gesamtverantwortung eines Handelsunternehmens mit stationären und digitalen Vertriebskanälen
- Entwicklung des Geschäftsmodells, Aufbau von Lieferketten, Einkaufs-, Vertriebs- und Organisationsstrukturen
- P&L-Verantwortung, Kostensteuerung, Liquiditätsplanung sowie Führung und Entwicklung der Organisation
- Vertrieb in mehreren Märkten, u. a. Deutschland, Großbritannien und Italien
- Strategische Weiterentwicklung des Sortiments- und Geschäftsmodells, u. a. um biozertifizierte Lebensmittel
- Operative Restrukturierung in wirtschaftlich angespannter Phase; Ergebnisverbesserung von ca. -200 T€ auf +200 T€ innerhalb von 12 Monaten durch intensiveren Vertrieb und Einstellung unwirtschaftlicher Leistungen
- Trotz der Ergebnisverbesserung wurde die Fortführung des Unternehmens später verworfen

01/2014 – 01/2015 **Koordinator Anlagenbetrieb / Geschäftsb. Energie**
KTG Energie AG | Oranienburg, Brandenburg
65 Mio. € Umsatz | 110 Mitarbeitende

- Verantwortung für den Anlagenbetrieb von 20 Biogasanlagen-Standorten der KTG-Gruppe mit direkter Berichtslinie an den Vorstand
- Steuerung von Anlagenleitung, Umsatz- und Kostenzielen, regulatorischen Anforderungen sowie Abrechnung gegenüber Energieversorgungsunternehmen
- Steuerung und wirtschaftliche Optimierung der Rohstoffversorgung sowie der Verwertung landwirtschaftlicher und organischer Reststoffströme
- Disziplinarische Führung von ca. 110 Mitarbeitenden einschließlich Einstellungen, Gehältern und Kündigungen sowie Koordination der relevanten Betriebs-, Rohstoff- und Fachbereiche
- Kontinuierliche Optimierung der Prozessabläufe und Jahresumsatz des bestehenden Anlagenportfolios innerhalb eines Jahres von ca. 57 Mio. € auf 65 Mio. € gesteigert, ohne zusätzliche Anlagen

10/2013 – 12/2013 **Regionalleiter Biogas**
KTG Energie AG | Oranienburg, Brandenburg
57 Mio. € Umsatz | 110 Mitarbeitende

- Regionale Verantwortung für mehrere Biogas-Parks inklusive biologischer Betreuung, Anlagenperformance und Betriebsstabilität
- Inbetriebnahme neuer Biogasanlagen sowie Steuerung von Rohstoffversorgung, Nährstoffmanagement und Erweiterung des Biomasse-Spektrums
- Zusammenarbeit mit Entsorgungsunternehmen, Schlachthöfen und produzierenden Betrieben bei der Beschaffung und energetischen Verwertung organischer Rest- und Abfallstoffe
- Kontinuierliche Optimierung der Prozessabläufe sowie Erfahrungs- und Wissenstransfer in Gremien der Anlagenleiter

01/2011 – 09/2011 **Projektplaner** Ausland West / Internationale Projektentwicklung Biogas
MT-Energie GmbH, Zeven, Niedersachsen
200 Mio. € Umsatz | 900 Mitarbeitende

- Projektplanung und kommerzielle Begleitung internationaler Biogasprojekte mit Fokus auf Wirtschaftlichkeit, Konzeptentwicklung und Kundenanforderungen
- Betreuung des englischen Vertriebsteams sowie Mitwirkung am Aufbau der Niederlassung in UK
- Planung und Entwicklung von Waste-to-Energy-Anlagen zur energetischen Verwertung organischer Rest- und Abfallströme
- Bewertung der Verfügbarkeit, Beschaffenheit und wirtschaftlichen Nutzbarkeit kundenspezifischer Rohstoff- und Abfallströme
- Erstellung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Beratung zu rechtlichen, wirtschaftlichen und agrarstrukturellen Rahmenbedingungen sowie Koordination der Angebotserstellung
- Beratung zu Finanzierung, Vertragsabschluss und Kundenbetreuung während der Abwicklung

01/2010 – 12/2010 **Inbetriebnehmer Biogasanlagen**
MT-Energie GmbH, Zeven, Niedersachsen
160 Mio. € Umsatz | 500 Mitarbeitende

- Planung und Durchführung internationaler Inbetriebnahmen von Biogasanlagen in Litauen, Slowenien, Ungarn, UK, Frankreich, Italien und Tschechien
- Technische und biologische Inbetriebnahme sowie Prozessoptimierung von Waste-to-Energy-Anlagen auf Basis organischer Rest- und Abfallstoffe
- Begleitung von Leistungsfahrten, Dokumentation von Inbetriebnahmen und Sicherstellung eines strukturierten Übergangs in den Anlagenbetrieb
- Kommunikation mit Betreibern sowie Koordination interner Fachbereiche während der Inbetriebnahmephase
- Aufbau fundierter Praxiserfahrung in technischen Anlagenprozessen, Betreiberanforderungen und wirtschaftlichen Einflussfaktoren im erneuerbaren Energiesektor

---

Ausbildung & berufliches Fundament

- **2011 – 2013 | Studium Umwelttechnik Hochschule Bremerhaven**
  Studium Umwelttechnik, ohne Abschluss
- **2005 – 2006 | Fachhochschulreife**
- **2003 – 2004 | Grundwehrdienst / Bundeswehr**
- **2000 – 2003 | Ausbildung zum Landwirt**
- **Laufende Weiterbildung** Führung, Vertrieb, Organisationsentwicklung, Digitalisierung und Commercial Growth

Sprachen

- **Deutsch /** Muttersprache
- **Englisch /** C1 / Verhandlungssicher
- **Französisch Grundkenntnisse /** Schulniveau