



## **Stephen Bruce Harrison**

- Langjähriger Erfolg als globale Führungskraft
- Internationale „Blue Chip“-Erfahrung in Großbritannien und Deutschland
- Masters Chemieingenieurwesen (Weltklasse-Universität)
- Ich habe mir einen Namen damit gemacht, komplexe Projekte im vorgegebenen Kosten- und Zeitrahmen erfolgreich abzuschließen

## **Gemeinsam können wir es schaffen!**

Ich teile gerne meine Ideen mit anderen, fördere Veränderung und will das Richtige zu tun.

### **Was will ich in das Team einbringen?**

- dienende Führung und Agilität
- Fokussierung und strategische Umsetzung
- engagierte Authentizität

### **Wie will ich das in das Team einbringen? Indem ich ...**

- andere inspiriere zu den Besten zu gehören
- leidenschaftlich coache und vermittele
- Sinnhaftigkeit und Zuversicht im Team verbreite

**Leadership... das Wort hört man heute überall. Wer spricht dagegen von „Gefolgschaft“?**

**Als Leader weiß ich, dass ich auch nur ein Teil eines Ganzen bin. Ich weiß, dass ich andere achten und zuhören muss, dass ich Grenzen respektieren muss, dienen und folgen muss, z.B. ...**

- den Gesetzen des Marktes und den Kundenbedürfnissen
- der aktuellen Strategie, den Interessen der Anlieger und den gesetzlichen Anforderungen
- den Bedürfnissen der Menschen, die ich führe und ... der Stimme meines Herzens

**Ich bin überzeugt davon, dass nachhaltige Spitzenleistungen aus uns selbst kommen, aus der Art und Weise, wie wir leben und arbeiten und aus dem was wir wissen. Am Ende wird das, was ich heute weiß, Geschichte sein, doch meine Überzeugungen werden bleiben.**

# LEBENSLAUF – STEPHEN B. HARRISON

---

## ÜBERSICHT

Expertise	Marketing und Vertrieb, Teamführung, Strategieentwicklung und -durchführung, GuV-Verantwortung, Profitables Wachstum, Kundenorientierung, F&E, SHE, Lieferkette, Projektmanagement
Branchen	Automotive, Umwelttechnik, Digital, HighTech, Messtechnik, Labor, Chemie, Öl und Gas, Lebensmitteltechnik, Pharmasektor
Kontakt	Stephen B. Harrison, Kranzlstraße 21, 82538 Geltting Stephen.Harrison@sbh4.de, +49 (0)8171 24 64 954 <a href="http://www.linkedin.com/in/stephen-harrison">www.linkedin.com/in/stephen-harrison</a>

## BERUFLICHER WERDEGANG

Oct 2017 –	<b>sbh4 GmbH, Geschäftsführer</b> Coaching, Beratung, Interimsmanagement – Ausgewählter Berater eines Private Equity Fonds – Zertifizierter Empathischer Coach nach NVC – Anerkannter Anwender von The Personal Agility System®
2007 – Sept 2017	<b>Global Head of Specialty Gases &amp; Equipment, Linde Gas, München</b> Führung eines internationalen Teams zur Vertriebssteuerung regionaler Geschäftseinheiten in einer Matrixstruktur. Konstantes Wachstum über die Marktentwicklung hinaus in allen Hauptregionen und Erreichen des global größten Marktanteils im Produktpotfolio.  Aufgabenbeispiele: – Vertriebs- und Produktstrategie für hochwertige Spezialgase und -armaturen – Business-Development und Projektmanagement – Globale Implementierung der HiQ®Marke und Vermarktungsstrategie sowie damit verknüpfter kultureller Change Prozess – Teamaufstellung und -entwicklung, in meinem Team und der Organisation – Entwicklung und Durchführung der Marktkommunikationsstrategie – Führung des globalen Vertriebsnetzwerks für Best Practice Transfer – Programmmanagement für Produktentwicklung – Supply Chain Transformierung zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen – Produktionsstandort-Investitionen für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit – Nutzung digitaler Technologie für kundenorientierte Innovationen und Einsatz Agiler Methoden – Umsatzplanung und Budgetierung der Abteilungskosten – Nutzung von Kostenvorteilen im Vertrieb z.B. in Osteuropa – Mehrere Produktregistrierungen gemäß der EU Richtlinien – Organisationsintegration und Schaffung von Synergien nach Akquisitionen – Einsatz von Servant Leadership für Vertrauenskultur und internationale Zusammenarbeit – Einführung Agiler Methoden bei Business-Development-Projekten

## LEBENSLAUF – STEPHEN B. HARRISON

---

2003 – 2007

**Global Director - BOC Scientific, The BOC Group, Windlesham, GB**

Geschäftsführung auf Vorstands-2 Ebene. Verantwortung für Wachstum, Marktorientierung sowie Strategie für Marketing und Vertrieb im wissenschaftlichen Markt. Abteilungsübergreifendes Arbeiten mit lokalen Vertriebsleitern und globalen, funktionalen Teams.

Hauptmeilensteine:

- Jährliche Steigerung der Gewinnmarge
- Regelmäßiges Übertreffen der Gewinnsteigerungsziele
- Transformation zu marktfokussierter, kundenorientierter Verkaufsstrategie
- Implementierung eines Preisaufschlages für Gefahrstoffe im Europäischen Markt
- SAP Implementierung für kaufmännische Prozesse in Kanada und Thailand
- Geschäftsentwicklung- und Wachstumsstrategie in Polen
- Transfer von produktbezogener zu marktbezogener Sales-Strategie
- Akquisition und Geschäftsintegration in Polen und Kanada
- Capex Investitionen für Produktionsstandorte in Südafrika und Thailand
- Strategieentwicklung und Projektmanagement für Markteintritt und Wachstum in China

2000 – 2003

**Marketing Manager - Industrial Products, BOC Ltd, Guildford, GB**

Verantwortung für Produktstrategie, Marktforschung und Marktkommunikation zur Erreichung von Wachstum und Kundenbindung. Europäischer Innovationspreis für die Entwicklung einer Kunden-Webseite.

1999 – 2000

**Business Change Manager, BOC Ltd, Guildford, GB**

Entwicklung von Change-Management-Plänen für Akquisition, Desinvestition und Optimierungsinitiativen. Hierbei Projektmanagement mit der kompletten nationalen oberen Führung.

1997 – 1999

**Specialty Gases Commercial Manager, BOC Ltd, Guildford, GB**

Teamführung und Verantwortung für Geschäftsprozesse, Kundenberatung, Kundenbeziehung, Preisbestimmung, Angebote und Identifizierung und Nutzung von Absatzmöglichkeiten.

1994 – 1997

**Environmental Applications Development, BOC Ltd, London, GB**

Strategie und Ausführung technologischer Innovationen im Europäischen Markt. Wissenstransfer zu Vertriebspersonal an BOC Standorten weltweit. Zwei Europäische Innovationspreise und drei Patente.

1991 – 1994

**Process Engineer, BOC Ltd, Guildford, GB**

Verfahrensoptimierung in BOC Produktionswerken sowie Planung und Kommissionierung von Anlagen für Kunden. Capex Investment Projektmanagement.

1990 – 1991

**Food Applications Sales Engineer, BOC Ltd, London, GB**

Kundenanwendungen und Technische Beratungsleistungen.

## LEBENSLAUF – STEPHEN B. HARRISON

---

### STUDIUM

- 1995 Chartered Chemical Engineer: CEng, MChemE
- 1986 – 1990 Chemieingenieurwesen, Imperial College of Science, Technology and Medicine, University of London, GB  
Master of Chemical Engineering Honours Degree: MEng, ACGI  
Chemieingenieurstudium inkl. Kursen in Marketing und Management  
Preis: Courtaulds Chemicals Industriepreis  
Preis: Innovative Anwendung digitaler Technologie
- 1989 Praktikum: Courtaulds Chemicals Ltd: Anlagenplanung
- 1988 Praktikum: BP Chemicals Ltd: R&D
- 1987 Praktikum: Plastech Ltd: Kompositmaterialien Einkauf und Supply Chain

### TRAINING (Beispiele)

- 2017 Empathisches Coachen, CCEL Training
- 2017 The Personal Agility System®, Saat network GmbH
- 2007 – 2017 Linde: Diverse Führungs- und Managementtrainings
- 2016 CTI, Stuttgart: SCR Systems (Abgasnachbehandlung)
- 2014 Hill & Knowlton PR Agentur: Kommunikation mit externen Medien
- 2008 London Business School: „High Performance People Skills for Leaders“
- 2001 Cranfield School of Management: „Marketing for Senior Managers“
- 1990 – 1997 BOC: Management Entwicklungsprogramm

### PUBLIKATIONEN (Beispiele)

- 2015 Petroleum Technology Quarterly: *Monitoring and Controlling Emissions in Europe*
- 2013 Gas Analysis Conference, Rotterdam, NL: *Global automotive emissions legislation trends and their impact on gas analytical techniques in the automotive industry*
- 2011 LCGC Europe: *Drug Discovery Advances Inextricably Linked to Specialty Gases*
- 2011 Laboratory News: *Gases and gas handling in the laboratory environment*

### SPRACHEN

- Englisch (Muttersprache)  
Deutsch (verhandlungssicher)  
Portugiesisch (gut)  
Französisch (gut)

---



Stephen B. Harrison  
Gelting, 4. Januar 2018