

Carolin Mergers-Acquisitions-Pries

Partner Roland Berger

✉ carolin.pries@example.de • ☎ +49 89 4455 6789 • 📍 Muenchen, Deutschland
🌐 carolinpries.com • 👤 linkedin.com/in/carolin-pries • 📧

Profil

Partner bei Roland Berger GmbH Muenchen seit 2022 mit Verantwortung fuer den DACH-Automotive-Practice und EUR 38 Mio. Jahresumsatz. 14 Jahre Beratungserfahrung bei Roland Berger und Bain. Stanford GSB MBA 2018 + ESMT Berlin Promotion Dr. rer. pol. Aktuell 28 aktive Mandate, davon 9 als Lead-Partner mit kumulativem Mandanten-Honorar EUR 84 Mio. seit Partner-Wahl.

Berufserfahrung

07/2022 - heute

Muenchen, Deutschland

Partner Automotive Practice DACH

Roland Berger GmbH

Lead-Partner DACH-Automotive mit P&L-Verantwortung

- P&L-Verantwortung Roland-Berger-Automotive-DACH von EUR 8 Mio. auf EUR 38 Mio. Jahresumsatz in 3 Jahren
- Lead-Partner fuer 9 Mandate mit kumulativem Honorar EUR 84 Mio. seit Partner-Wahl
- Beraterische Sounding-Board-Rolle fuer 3 DAX-30-CEOs in monatlichen 1:1-Sessions
- Akquise von 14 neuen Mandaten in 3 Jahren, davon 8 als reine Pull-Mandate ueber CEO-Netzwerk
- Foerderung von 6 Manager-Befoerderungen zu Junior Partner und 14 Senior-Consultant-zu-Manager-Transitionen
- Co-Autor des Roland Berger Industry Reset Reports 2030 mit 12 Branchen-Studien

09/2018 - 06/2022

Muenchen, Deutschland

Principal -> Junior Partner

Roland Berger GmbH

Principal- und Junior-Partner-Phase im Industrial-Goods-Cluster

- Leitung von 22 Engagements mit kumulativem EBITDA-Impact EUR 2,4 Mrd. in 4 Jahren
- Aufbau einer Industrial-Software-Practice mit EUR 14 Mio. Jahresumsatz als Initiator
- Erstellung von 38 Vorstands-Decks mit CEO-/CFO-Audience in 4 Jahren
- Mentor fuer 9 Engagement Managers, 4 zu Principal befoerdert

09/2011 - 08/2016
Muenchen, Deutschland

Consultant -> Senior Consultant -> Engagement Manager

Bain & Company

Klassische Bain-Karriere mit 4 Befoerderungen und MBA-Sabbatical

- Mitwirkung an 28 Bain-Engagements ueber Automotive, FS und Consumer Goods
- Befoerderung Engagement Manager nach Stanford-MBA-Sabbatical
- Excel-Modelling von Cost-Walk-Modellen mit EUR 80-280 Mio. Einsparungs-Volumen pro Engagement

Ausbildung

10/2014 - 06/2018
Berlin, Deutschland

Dr. rer. pol.

ESMT European School of Management and Technology Berlin

BWL / Promotion • Summa Cum Laude

09/2016 - 06/2018
Stanford, USA

MBA

Stanford Graduate School of Business

MBA • Top Quintile

10/2007 - 08/2011
Muenchen, Deutschland

Dipl.-Wirtsch.-Ing.

Technische Universitaet Muenchen (TUM)

Wirtschaftsingenieurwesen • GPA: 1,0

Fähigkeiten

- Partner Pipeline + Sales
- C-Level Stakeholder Mgmt
- Engagement Leadership
- Industrie-Strategie (Automotive)
- M&A + PMI
- Pyramid + SCQA + Storytelling
- BDU + DAX-Vorstandsmandate
- P&L + Practice Building

Projekte

01/2025 - heute

DACH-Automotive Industry Reset 2030

Programmatische Studie zu E-Mobility-Transition mit 6 DAX-OEMs, EUR 4,8 Mio. Roland-Berger-Volumen

06/2023 - 12/2024

VW-Konzern Software Defined Vehicle Transformation

EUR 12 Mio. Roland-Berger-Mandat ueber 18 Monate, 24 Modul-Mitarbeitende, Lead-Partner

Zertifikate

10/2024

BDU - DAX-Vorstandsmandate Sachkundenachweis

06/2023

Stanford Continuing Studies - Board Director Program

09/2022 BDU Bundesverband Deutscher Unternehmensberater - Beraterzertifikat

04/2021 PMP Project Management Professional

06/2018 Dr. rer. pol. ESMT Berlin Summa Cum Laude

Sprachen

Deutsch	Englisch	Franzoesisch	Mandarin
Muttersprache	C2	C1	C1

Auszeichnungen

10/2024 Capital - Top-40-Unter-40 DACH Beratung

06/2022 Forbes 30 Under 30 Europe - Consulting

Publikationen

10/2024 Industry Reset 2030: DACH Automotive Transformation

06/2023 Software Defined Vehicle: Wer gewinnt die OEM-Transformation?

Stärken

Mandanten-Akquise

Habe seit Partner-Wahl EUR 84 Mio. kumulatives Mandanten-Honorar generiert, davon 60% durch Pull-Mandate ueber bestehende C-Level-Beziehungen

DAX-Board-Souveraenitaet

Berater aktuell 3 DAX-30-CEOs als Sounding Board zu Industrie-Transformations-Strategie, Monatliches 1:1-Format

Practice-Aufbau

DACH-Automotive-Practice von EUR 8 Mio. auf EUR 38 Mio. Jahresumsatz ausgebaut in 3 Jahren, 14 Junior Partner und Manager gefoerdert