

QUALIFIKATIONSPROFIL

Nr. 208

- VERTRIEBSEXPERTIN
- MARKTEXPERTIN
- BERATERIN

(Stand: Dezember 2010)

ÜBERBLICK

<p>3 Jahre Erfahrung</p>	<p>Unsere Mitarbeiterin ist Market Expert der plicatec GmbH in Freiburg.</p> <p>Sie hat 3 Jahre Erfahrung in der strategischen Geschäftsentwicklung und als Vertriebsexpertin in ihrem Verantwortungsbereich.</p> <p>Sie agiert erfolgreich als Bindeglied zwischen Mandanten und Kunden und zeichnet sich aus durch vernetztes, strukturiertes Denken und Handeln. Lösungen transparent darzustellen und den Kundennutzen zu transportieren ist eine ausgeprägte Stärke. Dabei identifiziert sie nicht nur komplexe und teilweise internationale Projekte, sondern bereitet diese auch auf und bringt sie bis zur Entscheidungsphase. Durch die Identifikation und der personengebundenen Ansprache der relevanten Buying-Center ist sie maßgeblich am Vertriebserfolg beteiligt.</p> <p>Sie hat ein gutes Verständnis von den Prozessen und Entscheidungsstrukturen bei Kunden und eine ausgeprägte Ziel-, Ergebnisorientierung. Die Fähigkeit vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen runden ihre Eigenschaften ab.</p>
<p>Branchen</p>	<p>Endkunden/Zielmärkte Automotive OEM & Suppliers, Fertigungsindustrie, Luftfahrt, Energie (regenerative), Maschinen- und Anlagenbau.</p> <p>Mandanten IT-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Engineering-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter.</p>
<p>Kompetenzen</p>	<p>Vertriebsexperte Operativer, Taktischer und Strategischer Vertrieb</p> <p>Analyse & Recherche Zielmarktanalyse, Marktpotentialanalyse</p> <p>Strategie & Optimierung Marktzugangs- und Neupositionierungsstrategien, Umsetzung Go-to-Market-Modelle, Optimierung der Vertriebsprozesse</p> <p>Moderation und Koordinierung / Projektkoordination Vorbereitung, Leitung und Moderation fremdsprachiger Telefonkonferenzen, Leitung und Durchführung von Webinaren</p>

Ausbildung	<p>Diplom Volkswirtin</p> <p>Studieninhalte neben der Ausbildung Qualitäts- und Prozessmanagement, Projektmanagement, Marketing, Ökonometrie, Personalführung</p> <p>Diplomarbeit Personalpolitische Implikationen von Diversity</p> <p>Sprachen Deutsch, Englisch</p>
-------------------	--

AUSZUG DER PROJEKTE

Projekt No. 1	<p>Business Development - Managed Services</p> <p>Evaluation und Ansprache von Neukunden zu den Schwerpunkten SAP-Outsourcing, SAP-Outtasking und NonSAP Outsourcing im Zielmarkt Automotive, Maschinen- und Anlagenbau und der Fertigungsindustrie in D-A-CH. Potentialabschätzung und Identifikation der relevanten Personen. Beratung bei Anpassung der Marketingmaterialien für die jeweiligen Industrien.</p>
Rolle/Aufgabe	Account Manager
Projektdauer	seit 2008
Mandant	arvato systems GmbH

Projekt No. 2	<p>Operativer Vertrieb – v.ip office („Cloud-Computing“)</p> <p>innovativer, leistungsstarker und kostenoptimierter Produkte in den Bereichen virtuelle Umgebung und Software as a Service (SaaS) für KMUs; Eigenständige Präsentation des Portfolios der OnDemand-Anwendungen und der SaaS-Plattform in Webinaren für potentielle Kunden</p>
Rolle/Aufgabe	Beratung, Strategische Geschäftsentwicklung, Akquise, PreSales
Projektdauer	8 Monate
Mandant	TDN GmbH

Projekt No. 3	<p>Operativer Vertrieb</p> <p>Firmenspezifische Potentialanalyse zur Neukundengewinnung im D-A-CH-Raum für IT-Dienstleistungen in China und Südostasien, speziell SAP-Implementierungen, Infrastruktur – und RZ-Dienstleistungen (z.B. Hosting) sowie Consulting</p>
Rolle/Aufgabe	Account Manager
Projektdauer	seit 2008
Mandant	Freudenberg IT China, Freudenberg IT SEA

Projekt No. 4	Geschäftsentwicklung Testmanagement Aktive Neukundengewinnung für Testmanagement von Embedded Systems, Software Testmanagement und SAP-Testautomatisierung im Zielmarkt Automotive OEM und Zulieferer Zielkundenanalyse – relevanter Ansprechpartner in den Entwicklungsabteilungen; Softwareentwickler und -Tester
Rolle/Aufgabe	Account Manager
Projektdauer	6 Monate
Mandant	beck et al. projects GmbH

Projekt No. 5	Operativer Vertrieb für Katalog- und Konfigurator- Engine und CAD Creator -Tool im Maschinen- und Anlagenbau für Hersteller hochvariantenreicher Produkte (wie Pumpen und Getriebemotoren) im Raum D-A-CH
Rolle/Aufgabe	Vertriebsunterstützung, PreSales (Akquise auf Messe)
Projektdauer	8 Monate
Mandant	it-motive AG

Projekt No. 6	Strategische Geschäftsentwicklung Erarbeitung und Umsetzung Go-to-Market-Modell, Übernahme des operativen Vertriebs für die Software aesthetica zur Simulation und Visualisierung der Auswirkungen von Fertigungstoleranzen; Analyse der Key-Accounts in den relevanten Abteilungen wie Qualität, Design und Entwicklung bei den automobilen OEMs
Rolle/Aufgabe	Account Manager
Projektdauer	seit 2009
Mandant	Icona Solutions Ltd, Manchester

Auszug gewonnener Endkundenprojekte		
Deutscher Stahlhersteller	Hosting und Betrieb der SAP-Systeme	arvato systems
OEM Automobilindustrie	Statistische Toleranzanalyse sowie realitätsgetreue Visualisierung von verformbaren Bauteilen	Icona
Heizgerätehersteller	Pilotstudie: Vorhersage und Visualisierung der Fertigungsvariationen, Modellierung der Außenhaut eines Heizkasten	Icona
Systemlieferant Getriebesysteme	Einführung SAP für 3 chinesische Standorte	Freudenberg IT China
Hersteller fluidtechnischer Komponenten	SAP-Einführung in China	Freudenberg IT China

KONTAKTDATEN

plicatec GmbH • Jechtinger Str. 13 • D-79111 Freiburg • www.plicatec.com

Kathrin Piekors (HR)

+49-(0) 761-21684-10

kathrin.piekors@plicatec.com