

QUALIFIKATIONSPROFIL

Nr. 243

- BERATER
- VERTRIEBSEXPERTE
- STRATEGISCHER GESCHÄFTSENTWICKLER
- MARKTEXPERTE

(Stand: November 2010)

ÜBERBLICK

<p>25 Jahre Erfahrung</p>	<p>Unser Mitarbeiter arbeitet als Senior Market Expert der plicatec GmbH am Standort Freiburg.</p> <p>Bereits seit Mitte der 80er Jahre ist er im Umfeld der Informationstechnologie tätig und hat im Rahmen seiner verschiedenen Tätigkeiten umfangreiche Erfahrungen gesammelt - sowohl beim Vertrieb komplexer technischer Lösungen als auch in der Projektarbeit in unterschiedlichen Disziplinen der Projektleitung und -koordination.</p> <p>Durch kontinuierliche Fort- und Weiterbildung mit technischer, kaufmännischer und sozialer Ausrichtung hat er seine Fähigkeiten und Potenziale konsequent und zielgerichtet erweitert und ausgebaut. Aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen verfügt er heute über eine hohe Beraterqualität mit großer Organisations- und Planungskompetenz und ausgeprägter sozialer Kompetenz, die ihn befähigt, mit Menschen in allen Situationen (z.B. Beratung, Schulung, Projektarbeit etc.) gut und konstruktiv umzugehen.</p> <p>Zahlreiche Rückmeldungen zeigen seine Qualitäten: eigeninitiativ, kreativ und konstruktiv, verantwortungsbewusst und zuverlässig, motivationsfähig gegenüber Mitarbeitern und Kollegen, teamfähig, kooperativ und kritikfähig (sowohl aktiv als auch passiv).</p>
<p>Branchen</p>	<p>Endkunden/Zielmärkte Automotive OEM & Zulieferer, Fertigungsindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Banken, Versicherungen, Verlage</p> <p>Mandanten IT-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Engineering-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Automotive Zulieferer, Sonstige</p>
<p>Kompetenzen</p>	<p>Key-Account Management Konzepterstellung zur Geschäftsentwicklung, Vertrieb sowohl operativ als auch strategisch, Akquisition von Kundenprojekten für Mandanten während der Markteinführungsphase, Koordinierung von Vertriebsaktivitäten und Teams, Kundenbindung und Neukundengewinnung, Cross- / Up-Selling.</p> <p>Analyse / Recherche Marktanalyse, Produktanalyse, Marktpotenzialanalyse, ...</p> <p>Strategie / Optimierung Projektierung und Umsetzung von Strategien für Marktzugang / Markteintritt und Neupositionierung, Optimierung von Vertriebsprozesse bzgl. Organisation, Ablauf, und zielführender Ausrichtung, ...</p> <p>Beratung/Koordination / Moderation ... einzelner Vertriebsmitarbeitern beim Mandanten im gesamten Pre-Sales und Vertriebsprozess, Projektidentifikation, Erstellung von Angebotsentwürfen, Kalkulationen und Marketingmaterialien, Nachverfolgung und Begleitung in der Projektrealisierung, Verfolgung und Überwachung internationaler Projekte, Leitung und Moderation mehrsprachiger Telefonkonferenzen und Treffen.</p>

	<p>Vertrieb / Weiterentwicklung operativer, taktischer und strategischer Vertrieb, Entwurf und Ausführung von Vertriebsplanung, Vertriebsdokumentation, kreative Nachverfolgung aktiver Akquise-Situationen, Potenzialanalysen, Berichtswesen.</p> <p>Mitarbeiterführung/Motivation ... als Vertriebsleiter und Projektleiter in verschiedenen Projekten.</p>
--	---

Ausbildung	<p>Ingenieur</p> <p>Fortbildungen technisch und vertrieblich ausgerichtete Fortbildungen im IT-Umfeld allgemeine Betriebswirtschaftslehre Person zentrierte Gesprächsführung und Beratung.</p>
-------------------	--

AUSZUG DER PROJEKTE

Projekt Nr. 1	<p>Geschäftsentwicklung – Druckersteuerung für IBM Großrechner Unterstützung bei der Neukundengewinnung, Erstellung von Marketingmaterial und Offerten, Abwicklung komplexer Teststellungen (bundesweit) mit System An- und Ablieferung, Aufbau und Steuerung einer Ersatzgeräteleistik, Entwurf und Überwachung der Abrechnung, Beratung und Nachverfolgung bzgl. Nach- und Aufrüstungen, Projektmanagement und –überwachung.</p>
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Account-Manager, Berater.
Projektdauer	6 Jahre
Mandant	kühn & weyh Computervertrieb GmbH / Bechtle GmbH, Freiburg

Projekt Nr. 2	<p>Prozessoptimierung–Ersatzgeräteleistik für Key-Produkt Entwurf einer Organisationsstruktur zur Bereitstellung von operativen Ersatzgeräten der Druckersteuerung beim Anwender, Regelung aller logistischen Fragen mit Hersteller, Spedition und Anwender, Definition marktgerechter Reaktionszeiten (SLA), Erstellung eines Ablaufprozessplans zur systemgestützten und nachvollziehbaren Abwicklung über verschiedene Abteilungen (Entwicklung, Lager, Werkstatt, Buchhaltung), Überwachung der Zeitachse bzgl. Reaktions-, Lauf- und Rücklaufzeiten, kontinuierliche Optimierung im laufenden Betrieb, Berichtswesen und Nachkalkulation mittels Aufwandskontrolle</p>
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Berater
Projektdauer	6 Jahre
Mandant	kühn & weyh Computervertrieb GmbH, Freiburg

Projekt Nr. 3	Geschäftsentwicklung – IT Asset Management Unterstützung von Neukundengewinnung, Marktdiversifikation und Abschätzung der Marktpotenziale sowie der zur Markteinführung erforderlichen Vertriebsmaßnahmen, Moderation der Neukundentreffen (Erstkontakt mit Zielkunden), Bedarfsanalyse, Angebotsausarbeitung und -vorstellung sowie Nachverfolgung bis zum Abschluss, begleitendes Projektmanagement und –überwachung bei der Umsetzung.
Rolle/Aufgabe	Vertriebsleiter, Account-Manager, Berater.
Projektdauer	5 Jahre
Mandant	Ideal Computer Service GmbH, Emmendingen

Projekt Nr. 4	Prozessoptimierung – Kalkulationsmatrix für Vertrieb Ziel: Kundengewinnung mittels einfacher und transparenter Kosten-Nutzen-Darstellung (TCO) für das Leasing von PC-Arbeitsplätzen inkl. Installation sämtlicher Hard- und Software (Arbeitsplatzanwendungen), Ersatzgeräte-logistik mit zeitnaher Wiederherstellung der uneingeschränkten Einsatzbereitschaft bei möglichst geringer TCO, anteilige Kostenzuordnung auf Kostenstellen und Abteilungen, Entwurf und Ausarbeitung eines komplexen Kalkulationsmodells zur transparenten Darstellung als Werkzeug für das Angebotswesen, Eingang: Anzahl der PCs, Monitore und Drucker, Netzwerkinfrastruktur, Installationsaufwände und Leasinglaufzeiten, Ausgabe: anteilige Kosten pro Arbeitsplatz pro Monat als kompletter Einheitspreis für die Dauer der Laufzeit, Dokumentation und Einführung der Lösung im Vertrieb, kontinuierliche Marktbeobachtung zur Aktualisierung und Optimierung über die Laufzeit, Nachkalkulation.
Rolle/Aufgabe	Vertriebsleiter, Projektleiter.
Projektdauer	5 Jahre
Mandant	Ideal Computer Service GmbH, Emmendingen

Projekt Nr. 5	Geschäftsentwicklung – Dokumentenmanagement Marktdiversifikation und Einschätzung der Marktpotenziale sowie der erforderlichen Vertriebsmaßnahmen, aktive und kreative Neukundengewinnung, Moderation der Treffen mit Neukunden (Erstkontakt mit Zielkunden), System- und Bedarfsanalyse, Ausarbeitung und Vorstellung komplexer Angebote inkl. Nachverfolgung bis Abschluss, Projektmanagement, weitergehende Kundenbetreuung.
Rolle/Aufgabe	Account-Manager, Berater, Projektleiter.
Projektdauer	5 Jahre
Mandant	CONNECT Daten & Dokumenten Archiv GmbH & Co. KG, Freiburg

Projekt Nr. 6	Geschäftsentwicklung – IT-Operations/Managed Services. Gewinnung neuer Key-Accounts in der deutschen Automobilindustrie sowie weiterer bereichsnaher Branchen für den Bereich Consulting, Einführung und Betrieb von SAP-Systemen sowie Hosting beliebiger ERP-Systemen für Standorte in China und Asien, begleitend tätig bei Anpassung und Optimierung des vom Mandanten bereitgestellten Marketingmaterials für definierte Zielkunden und –branchen, maßgebliche Beteiligung am Berichtswesen / Reporting in Form monatlicher Berichte sowie zyklischer Statusgespräche, begleitende Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen, Nachverfolgung und Kontrolle von Projekten, Nachkalkulation.
Rolle/Aufgabe	Senior Consultant
Projektdauer	>2 Jahre
Mandant	Freudenberg IT China (FIT-CN), Freudenberg IT Südostasien (FIT-SEA)

Projekt Nr. 7	Geschäftsentwicklung – Testmanagement Aktive Neukundengewinnung im Zielmarkt automobiler OEMs und Zulieferer für Testmanagement von Embedded Systems und SAP Testautomatisierung, Marktdiversifikation und Einschätzung der Marktpotenziale, Zielkundenanalyse mit maßgeblichem Beitrag zur Definition und Durchführung erforderlicher Vertriebsmaßnahmen, Organisation und Moderation der Treffen mit Neukunden (Erstkontakt mit Zielkunden), dabei Beratung und Begleitung des Mandanten bei Angebotsausarbeitung und Nachverfolgung, Durchführung der monatlichen Berichte und aktive Begleitung bei unregelmäßigen Statustreffen.
Rolle/Aufgabe	Account-Manager, Berater, Moderator.
Projektdauer	6 Monate
Mandant	beck et al. projects GmbH, München

Projekt Nr. 8	Geschäftsentwicklung – Testmanagement Unterstützung und Begleitung bei mehr als 20 Treffen mit potenziellen Endkunden, komplette Organisation der Vor-Ort-Termine, aktive Begleitung und Unterstützung in der Präsentation, Beratung und Durchführung von Nachbetrachtungen und Potenzialabschätzung, Definition weiter führender Maßnahmen, aktive Nachverfolgung bis zum Abschluss (Testinstallation oder Projektarbeit), Berichtswesen / Reporting.
Rolle/Aufgabe	Account-Manager, Berater, Moderator.
Projektdauer	6 Monate
Mandant	beck et al. projects GmbH, München

Projekt Nr. 9	<p>Strategische Vertriebsunterstützung – Markteinführung einer Software zur Visualisierung von Fertigungstoleranzen</p> <p>Durchführung sämtlicher Vertriebsaktivitäten für eine neu in Deutschland einzuführende Software eines global agierenden englischen Engineering Dienstleisters, Marktdiversifikation und Potenzialbetrachtung für den deutschen Zielmarkt, Erstellung und Aufbereitung des Marketingmaterials, Akquise von Kundenprojekten, Koordination und Moderation der mehrsprachigen Teams, mehrsprachige Telefonkonferenzen und Treffen, Ausrichtung und Definition der erforderlichen Vertriebsaktivitäten auf definierte Zielkunden, Moderation der Treffen mit Zielkunden, Nachbetrachtung und Reflexion über erforderliche / geeignete Folgemaßnahmen, maßgebliche Nachverfolgung inkl. Berichtswesen / Reporting, fortlaufende Prozessoptimierung auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse.</p>
Rolle/Aufgabe	Account Manager, Berater, Moderator.
Projektdauer	10 Monate
Mandant	Icona Solutions Ltd., Manchester

Projekt Nr. 10	<p>Strategischer Vertrieb– Potenzialabschätzung</p> <p>Ziel: Verkauf von Software-Lizenzen und/oder Dienstleistungen bei deutschen Automobil OEMs (KFZ und NFZ). Markt-betrachtung aller deutschen OEMs einschließlich sämtlicher angebotenen Modelle und Varianten, Matrixaufbau der Relationen von Hersteller / Modell / Varianten / Lizenzpotenzial, Exploration des Marktpotenzials, Spezifizierung des möglichen Lizenzvolumens, Begleitung bei der Zielkundenanalyse und –definition.</p>
Rolle/Aufgabe	Projektleiter.
Projektdauer	fortlaufend
Mandant	Icona Solutions Ltd., Manchester

AUSZUG DER BEI ENDKUNDEN GEWONNENEN PROJEKTE

KSB AG	B1 Umstellung auf SAP ERP bei KSB in Shanghai	FIT-CN
KSB AG	SAP Hosting für KSB/SEC-JointVenture in Shanghai	FIT-CN
Andreas Stihl	SAP Einführung bei ZAMA, Hongkong	FIT-CN
Audi AG	Pilotstudie für Exterieur-Teile des neuen A8	Icona Solutions
Vaillant GmbH	Pilotstudie für Exterieur Wärmetauscher	Icona Solutions
Kuka Roboter GmbH	Prozessanalyse nach TPI	beck et al projects
MAN Ferrostaal AG	Testunterstützung Projekt Beteiligungsdatenbank	beck et al projects

AUSGEÜBTE TÄTIGKEITEN

Analyse von Zielmärkten, Marktdiversifikation
Abschätzung der Marktpotenziale, Definition von Zielkunden
Qualifikation von Firmen, Ansprechpartnern und Projekten
Ausarbeitung / Optimierung des Marketingmaterials

Dokumentation von Telefonaten, Konferenzen, Terminen, Projektgesprächen (Historie)
Terminverfolgung / Folgebetreuung von Projektsituationen
Datenpflege und Dokumentation im CRM-System

Nachbetrachtung und Reflexion von Projektsituationen (intern und gemeinsam)
Berichtswesen / Reporting zum Mandanten (monatliches Reporting, Statusgespräche)

Reflektion der gemeinsamen Arbeit mit dem Mandanten
Optimierung der Zusammenarbeit mit dem Mandanten
Optimierung der Vertriebsaktivitäten des Mandanten (Ansprache, Fokusthemen, Rückschau)

Einsatz und Optimierung von Hilfsmitteln für die Akquise
Entwurf und Optimierung von Angebotsausarbeitungen

Aktive Kernbetreuung von Weiterentwicklung von Mandanten und Kunden
Entwicklung individueller Wachstumsstrategien mit dem / für den Mandanten
Entwicklung strategischer Ziele und Ausrichtungen mit dem / für den Mandanten

Leitung des Vertriebsteams
Vertriebstechnische Aufbereitung des Marktpotenzials
Entwicklung von Strategien und Lösungskonzepten (taktisch und operativ)
Projektleitung inkl. Koordination, Überwachung und Reporting

KONTAKTDATEN

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

Kathrin Piekors (HR)

Telefon: +49-(0) 761-21684-10

Mail: kathrin.piekors@plicatec.com