

QUALIFIKATIONSPROFIL

JENS SCHMIDT

- BERATER
- MARKTEXPERTE
- STRATEGISCHER GESCHÄFTSENTWICKLER
- VERTRIEBSEXPERTE
- IT- UND ORGANISATIONS-EXPERTE

(Stand: November 2010)

ÜBERBLICK

<p>16 Jahre Erfahrung</p>	<p>Unser Mitarbeiter ist Director Business Development der plicatec GmbH in Freiburg und Rüsselsheim.</p> <p>Er hat 16 Jahre Erfahrung in der Strategischen Geschäftsentwicklung, dem Vertrieb und dem Projekt- und Produktmanagement von technisch komplexen Produkten und Dienstleistungen gesammelt. Dabei hat er zahlreichen Mandanten zu einem nachhaltigem Markterfolg in verschiedensten Märkten verholfen.</p> <p>Hohe Marktkenntnis und eine ausgeprägte fachliche und methodische Kompetenz zeichnen ihn als Strategischen Geschäftsentwickler, Vertriebsexperten und Berater,</p> <p>Seine Visitenkarte ist der sozialkompetente und offene Umgang mit Mandanten, Kunden und Mitarbeitern. Er pflegt seit Jahren gute fachliche und persönliche Beziehungen mit Ihnen. Seine Tätigkeit und Unterstützung ist ohne Umwege zielorientiert und sofort umsetzbar.</p>
<p>Branchen</p>	<p>Endkunden/Zielmärkte Automotive OEM & Suppliers, Fertigungsindustrie, Luftfahrt, (regenerative) Energie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistikdienstleister</p> <p>Mandanten IT-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Hightech- und Innovationsunternehmen, Diskrete Fertigung, Logistikdienstleister, Sonstige</p>
<p>Kompetenzen</p>	<p>Vertriebsexperte Operativer, Taktischer und Strategischer Vertrieb.</p> <p>Analyse & Recherche Marktanalyse, Produktanalyse, Marktpotenzialanalyse, ...</p> <p>Strategie & Optimierung Marktzugangs- und Neupositionierungsstrategien, Go-to-Market-Modelle. Optimierung der Vertriebsprozesse in Aufbau- und Ablauforganisation,...</p> <p>IT- und Organisation Umsetzung von organisationsstarken CRM-Konzepten auf Basis des eigenentwickelten CRM- und SPM-Systems xmiCRM</p> <p>Mitarbeiterführung und Motivation In eigenen Organisationen.</p>

AUSZUG DER PROJEKTE

Projekt No. 1	<p>Vertrieb einer Warenwirtschafts- und Finanz-Lösung für den Mittelstand und adäquater Infrastruktur</p> <p>Neukundengewinnung für eine UNIX- und 4GL-basierte unternehmenseigene Software für den Mittelstand, branchenübergreifend. Zielmarkt-Qualifikation, Strategische Geschäftsentwicklung, Operativer Vertrieb, Lösungskonzeption</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, IT-Experte
Projektdauer	4 Jahre
Mandant	BSKplus GmbH
Projekt No 2	<p>Konzeption und Vertrieb komplexer IT-Infrastrukturen, Storage- und Backup-Lösungen</p> <p>Branchen- und Regionen-übergreifende Neukundengewinnung aus Mittelstand und Großkonzernen</p>
Rolle/Aufgabe	Produkt- und Projektmanagement, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	2 Jahre
Mandant	SEP Systeme AG
Projekt No 3	<p>Operativer, taktischer und strategischer Vertrieb einer Software für die Just-In-Sequence-Montage und -Belieferung</p> <p>Neukundengewinnung in Deutschland für eine branchen- und prozess-spezialisierte Software. Zu den wesentlichen Tätigkeiten zählte eine umfassende Zielmarktrecherche in Deutschland, die Erstellung eines individuellen Go-To-Marketmodells und die Einbindung und Steuerung eines externen Call-Centers</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, Coaching, Marktexperte
Projektdauer	2 Jahre
Mandant	ALTA AG
Projekt No 4	<p>Operativer, taktischer und strategischer Vertrieb von SAP-AddOns für Automobilzulieferer</p> <p>Neukundengewinnung in Deutschland für eine branchen- und prozess-spezialisiertes SAP-AddOn. Zu den wesentlichen Tätigkeiten zählte eine umfassende Zielmarktrecherche in Deutschland, die Erstellung eines individuellen Go-To-Marketmodells.</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	18 Monate
Mandant	pmc GmbH

Projekt No 5	<p>Strategische Geschäftsentwicklung für ein gesamtes SOP in Frankreich – Zielmarkt Automobilzuliefer</p> <p>Erstellung und eigenverantwortliche Umsetzung eines Go-To-Market-Modells zur Erschließung des Zielmarktes der Automobilzulieferer in Frankreich im Rahmen einer kontinuierlichen Vor-Ort-Präsenz. Erstellung eines Zielmarkt-Profiles mit einzelnen Kunden-Potential-Bewertungen, Transformation des SOP der Deutschen Muttergesellschaft in den französischen Markt, Erstellung von lokalisierten Lösungspräsentationen und operative Umsetzung und Beratung und Coaching des Top-Managements.</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, Coaching
Projektdauer	30 Monate
Mandant	gedas France / T-Systems France

Projekt No 6	<p>Implementierung einer standortübergreifenden CRM-Lösung</p> <p>Implementierung des selbst entwickelten CRM-Systems xmiCRM in der gesamten Tecosim Gruppe über den gesamten Vertriebsprozess einschließlich technischer Realisierung, Prozess-Definition mit der Geschäftsleitung, Implementierung, Training und Support.</p>
Rolle/Aufgabe	Berater und IT-Spezialist
Projektdauer	8 Wochen
Mandant	Tecosim GmbH

Projekt No 7	<p>Operativer, taktischer und strategischer Vertrieb</p> <p>Neukundengewinnung in Deutschland für IT-Dienstleistungen in China, speziell für SAP-Services, IT-Infrastruktur- und Rechenzentrumsdienstleistungen und ein MES-System. Eigenverantwortliche Planung und Umsetzung eines adäquaten Go-To-Market-Modells. Branchenschwerpunkt: Diskrete Fertigung</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	2,5 Jahre
Mandant	Freudenberg IT China

Projekt No 8	<p>Operativer, taktischer und strategischer Vertrieb</p> <p>Eigenständige Adressierung des deutschen Zielmarktes von Automobilzulieferern und Logistikdienstleistern für das T-Systems-Produkt „gIMM“. Marktanalyse, Zielkundenauswahl, ...</p>
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, IT-Experte, Marktexperte
Projektdauer	3 Jahre
Mandant	T-Systems Iberia

Projekt No 9	Entwicklung eines Go-To-Market Modells Erstellung eines Go-To-Market-Modells für einen Hersteller elektrorheologischer Stoß- und Schwingungsdämpfer. Zielmarkt: Deutschland, Zielbranche: Automobilindustrie, Maschinen- und Anlagenbau
Rolle/Aufgabe	Berater, Marktexperte
Projektdauer	4 Tage
Mandant	Fludicon GmbH

Projekt No 10	Entwicklung eines Go-To-Market Modells Evaluation der aktuellen Vertriebs-, Dienstleistungs-, Preis- und Lieferstrategie. Stärken-Schwächen-Analyse, Analyse der operativen und taktischen Vertriebsvorgehensweise. Definition von Zielkunden und Qualifikationsbewertungskriterien. Erstellung eines Go-To-Market Modells auf Basis der Ergebnisse.
Rolle/Aufgabe	Berater, Marktexperte
Projektdauer	9 Tage
Mandant	Siemens IT Solutions an Services

Projekt No 11	Strategischer, taktischer und Operativer Vertrieb für nonSAP-Rechenzentrumsdienstleistungen und ERP-Hosting.
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	18 Monate
Mandant	eaysynet GmbH

Projekt No 12	Design, Konzeption, Entwicklung und Einführung einer individuellen CRM-Lösung Vollständig eigenverantwortliche Entwicklung eines unternehmenseigenen Web 2.0 CRM-Systems, das alle unternehmenseigenen Prozesse abdeckt und als Reporting-Werkzeug für Mandanten eingesetzt wird.
Rolle/Aufgabe	IT-Experte, Marktexperte, Berater, Coach
Projektdauer	24 Monate
Mandant	plicatec GmbH

Projekt No 13	Design eines GoTo-Market Modells Komplette Entwicklung eines Programms zur Neukundenentwicklung für SAP-managed Services und managed Infrastructure Services mit dem Zielmarkt großer deutscher Mittelstand, Fertigungsindustrie
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, Marktexperte
Projektdauer	12 Monate
Mandant	arvato systems GmbH

Projekt No 14	Strategischer, taktischer und Operativer Vertrieb von Dienstleistungen für Contract-Logistik und Warehousemanagement mit dem Zielmarkt deutsche und französische Automobilindustrie. Komplette Entwicklung und Durchführung eines Programms zur Neukundenentwicklung.
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, Berater, Marktexperte
Projektdauer	3 Monate
Mandant	Rhenus Automotive GmbH

Projekt No 15	Design und Erstellung einer Marktrecherche über alle sequenzierenden Unternehmen der Automobilindustrie in Deutschland
Rolle/Aufgabe	Berater, Marktexperte
Projektdauer	4 Monate
Mandant	Freudenberg IT KG

Projekt No 16	Erstellung einer Marktrecherche des Zielmarktes Französische Automobilzulieferindustrie über alle Automobilzulieferer in Frankreich, die als ERP nicht SAP einsetzen
Rolle/Aufgabe	Berater, Marktexperte
Projektdauer	6 Monate
Mandant	Viseo Automotive

Auszug gewonnener Endkunden-Projekte		
Lear Corporation	Hosting von MFG/PRO für 22 Europäische Standorte	easynet
Magna Seating	Einführung einer Just-In-Sequence Lösung für den Standort Poznan	ALTA
INERGY Automotive Systems	Positionierung von gedas als strategischen weltweiten Partner für die Just-In-Sequence- und Montage-Steuerungs-Lösung gIMM	gedas
Gödecke AG Berlin	Design und Einführung einer mobilen Infrastruktur für die Kommissionierung im Hochregallager Freiburg	BSKplus
Erich Jäger GmbH	Design und Implementierung einer Serverplattform für das ERP-System JDEdwards OneWorld	SEP
BLANCO GmbH	Ablösung der Hardware-Plattform Digital durch eine HP-UX Umgebung	SEP

KONTAKTDATEN

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

Jens Schmidt

+49-(0) 761-21684-13

+49-(0) 178-940 67 64

Jens.Schmidt@plicatec.com