

QUALIFIKATIONSPROFIL

Nr. 50

- BERATER
- STRATEGISCHER GESCHÄFTSENTWICKLER
- VERTRIEBSEXPERTE
- TEAMLEITER

(Stand: Februar 2011)

ÜBERBLICK

<p>20 Jahre Erfahrung</p>	<p>Unser Mitarbeiter ist Senior Market Expert der plicatec GmbH in Freiburg.</p> <p>Er hat 20 Jahre Erfahrung in der Strategischen Geschäftsentwicklung, dem Vertrieb und den damit gekoppelten kaufmännischen Aufgaben, dem Projekt- und Produktmanagement von technisch komplexen Produkten und Dienstleistungen gesammelt. Dabei hat er zahlreichen Mandanten und Klienten zu einem nachhaltigem Erfolg verholfen.</p> <p>Als Senior Market Expert bildet er die Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen. Analyse von Strukturen und Prozessen auf Kundenseite um eine optimale, individuelle Beratung und passende Lösung anbieten zu können. Er entwickelt die Kunden-/Mandantenbeziehung strategisch weiter und ist mitverantwortlich für die Definition und Planung von Verkaufs- und Marketingstrategien und deren Zielerreichung.</p> <p>Unser Senior Market Expert hat eine sehr rasche Auffassungsgabe und kann sich schnell auf verschiedene Personen und Situationen einstellen. Er pflegt einen offenen und ehrlichen Umgang mit Mandanten, Kunden, Kollegen und hat seit Jahren eine gute fachliche und persönliche Beziehungen mit Ihnen.</p>
<p>Branchen</p>	<p>Endkunden/Zielmärkte Automotive OEM & Suppliers, Fertigungsindustrie, Luftfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie, Büro- und Objekteinrichtungen</p> <p>Mandanten IT-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Hersteller von Objekteinrichtungen</p>
<p>Kompetenzen</p>	<p>Key Account Management Operativer, Taktischer und Strategischer Vertrieb. Schnittstellenmanagement, erstellen von Entwicklungsplänen, Portfolioanalysen, Soll-Ist-Kontrollen</p> <p>Beratung Im gesamten Vertriebsprozess, Marketing und der betriebswirtschaftlichen Gesamtsicht</p> <p>Analyse & Recherche Marktanalyse, Produktanalyse, Marktpotenzialanalyse, Projektstudie</p> <p>Strategie & Optimierung Marktzugangs- und Neupositionierungsstrategien, Go-to-Market-Modelle. Optimierung der Vertriebsprozesse in Aufbau- und Ablauforganisation</p> <p>Mitarbeiterführung und Motivation als Team- und Mandatsleiter in eigener Organisation, im Vertriebsteam des Mandanten</p>

Ausbildung	<p>Groß- und Aussenhandelskaufmann (Elektrofachgroßhandel)</p> <p>13 Jahre selbständig und Geschäftsführer im Bereich der Einrichtungsbranche (Büro- und Objektmöbel)</p> <p>Fortbildungen Staatlich anerkannter Betriebswirt</p> <p>Projektarbeit: Strategische Geschäftsentwicklung</p>
-------------------	--

AUSZUG DER PROJEKTE

Projekt No. 1	<p>Büro- und Objekteinrichtung nach den gesetzl. Arbeitsplatz-Richtlinien</p> <p>Verhandlungen und Erstellung eines unterschriftsreifen Rahmenvertrages zur Lieferung von Büro- und Objekteinrichtungen. Die zu erbringende Dienstleistung setzt sich aus folgenden Aufgaben zusammen: 3D-Planung, Arbeitsplatzanalyse, Farb-, Form- und CI-Beratung, ergonomische Beratung, Umzugsmanagement.</p>
Rolle/Aufgabe	Planung und Zeichnung der Einrichtungsvorschläge, Beratung, Disposition und Projektverantwortlicher
Projektdauer	6 Jahre
Kunde	Albert-Ludwig-Universität Freiburg (alle Fakultäten und Einrichtungen)

Projekt No 2	<p>Arbeitsplatzoptimierung und CI-Beratung</p> <p>Federführende Rolle bei der Neuausrichtung der Büroeinrichtung eines großen pharmazeutischen Unternehmens in Freiburg im Breisgau. Beratung in den Bereichen Arbeitsplatzanalyse, Verkehrswege, Ergonomie am Arbeitsplatz, Licht- und Akustikdesign, Farb-,Form und CI-Beratung, Schallschutz. Die Beratung endete in einem 5-Jahres-Einrichtungsauftrag.</p>
Rolle/Aufgabe	Planung und Zeichnung der Einrichtungsvorschläge, Beratung, Disposition und Projektverantwortlicher
Projektdauer	5 Jahre
Kunde	Gödecke AG, Freiburg

Projekt No 3	<p>Ergonomische Raumgestaltung unter Einhaltung der Arbeitsplatz-Richtlinien</p> <p>Kompletteinrichtung von Großraum-, Einzel- und Chefbüros unter strengster Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und Richtlinien im Arbeitsplatzbereich. Ergonomische Schulung der Mitarbeiter bei Sitzmöbeln in enger Zusammenarbeit mit dem ärztlichen Werksdienst.</p>
Rolle/Aufgabe	Planung und Zeichnung der Einrichtungsvorschläge, Beratung, Disposition und Projektverantwortlicher
Projektdauer	4 Jahre
Mandant	Micronas GmbH, Freiburg und Villach

Projekt No 4	Mandatsgewinnung zur Strategischen Geschäftsentwicklung - MES-Lösung Die Adicom Software Suite ist eine Manufacturing Execution System (MES)-Lösung, mit der ein transparentes, effizientes und durchgängiges Prozessmanagement in den Bereichen Produktion und Personal erzeugt werden kann. Die Software unterstützt beim sofortigen Erkennen und Visualisieren von operativen Problemen im Produktions- und Personalmanagement und bietet Möglichkeiten, im Rahmen von Simulationen den richtigen Lösungsansatz zur individuellen Problembhebung zu finden.
Rolle/Aufgabe	Akquise und Identifizierung des Bedarfes, Unternehmensvorstellung, Festlegung der Handlungsfelder, Preisverhandlungen, Vertragsabschluss
Projektdauer	2 Jahre
Mandant	Adicom GmbH (Tochtergesellschaft der Freudenberg IT)

Projekt No 5	Mandatsgewinnung zur Strategischen Geschäftsentwicklung - Unternehmensweite Business Intelligence und Integrationslösungen Die BI-Lösung von Information Builders ist eine Automatisierung des Berichtswesens/Reporting. Die in den ERP-Systemen anfallenden Unternehmensdaten werden genutzt, um unter verschiedenen Blickwinkeln die Situation des Unternehmens zu analysieren und gegebenenfalls zu bewerten. Die Analyse erfolgt nicht in den ERP-Systemen, sondern in einer davon getrennten Datenbasis, dem Data-Warehouse.
Rolle/Aufgabe	Akquise und Identifizierung des Bedarfes, Unternehmensvorstellung
Projektdauer	1 Jahr
Mandant	Information Builders

Projekt No 6	Mandatsgewinnung zur Strategischen Geschäftsentwicklung - Computer Aided Engineering Tecosim beschäftigt sich mit der rechnergestützten Entwicklung und Optimierung von Bauteilen und Strukturen. Mit Hilfe hochspezialisierter Hard- und Software wird bereits in frühen Phasen der Produktentwicklung das Verhalten von Bauteilen unter verschiedenen Einflüssen abgebildet und ausgelegt.
Rolle/Aufgabe	Akquise und Identifizierung des Bedarfes, Unternehmensvorstellung, Festlegung der Handlungsfelder, begleitend beim Vertragsabschluss
Projektdauer	Seit 2005
Mandant	Tecosim Technische Simulation GmbH

Projekt No 7	Mandatsgewinnung zur Strategischen Geschäftsentwicklung - v.ip Office Lösungen zum Thema Virtual Office und Client-Outsourcing. Die Lösung bietet besonders kleinen und mittelständischen Unternehmen enorme Kostenvorteile. Datenspeichieranforderungen werden nahtlos skaliert und Aufwendungen für eigene Hardware entfallen. Praktische und schnelle Umsetzung und eine hohe Reaktionszeit werden garantiert.
Rolle/Aufgabe	Akquise und Identifizierung des Bedarfes, Unternehmensvorstellung, Festlegung der Handlungsfelder, begleitend beim Vertragsabschluss
Projektdauer	8 Monate
Mandant	TDN GmbH

Projekt No 8	Business Development Neukundengewinnung ,vorzugsweise innerhalb Deutschlands für eine MES-Software-Suite-Lösung. Im Vordergrund steht die Akquise von mittelständischen Unternehmen in der Automobil- und Zulieferindustrie sowie dem Maschinen- und Anlagenbau.
Rolle/Aufgabe	Akquise und Identifizierung von Leads. Projektbegleitung im Team.
Projektdauer	1 Jahr
Mandant	Adicom GmbH

Projekt No 9	Business Development Neukundengewinnung in der Region D.A.CH. für SAP und Baan-Outsourcing, Hosting und Housing. Branchenschwerpunkt ist die Automobile Fertigungs- und Zulieferindustrie.
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	3 Jahre
Mandant	gedas GmbH

Projekt No 10	Business Development Neukundengewinnung innerhalb Deutschland für IT-Dienstleistungen in China/Asien. Gewünschte Themenfelder sind SAP-Einführung und SAP-Outsourcing.
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	2 Jahre
Mandant	gedas GmbH/T-Systems

Projekt No 11	Business Development Neukundengewinnung, vorzugsweise in Deutschland, für IT-Dienstleistungen im Bereich Managed Services. SAP Outsourcing, SAP Hosting, SAP Housing und Infrastrukturdienstleistungen waren Hauptbestandteil der Aufgabe.
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	1 Jahr
Mandant	Hewlett Packard

Projekt No 12	Business Development Neukundengewinnung in der Region D.A.CH für IT-Dienstleistungen im Themenfeld Cloud Computing für KMU.
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	8 Monate
Mandant	TDN GmbH

Projekt No 13	Business Development Neukundengewinnung für IT-Dienstleistungen in Deutschland im Bereich Managed Services. Themenschwerpunkte sind SAP Outsourcing, SAP im Remotebetrieb und Outsourcing von Non-SAP (z.B. Infrastruktur).
Rolle/Aufgabe	Projektleiter, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	Seit 2007
Mandant	arvato systems GmbH

Projekt No 14	Marktrecherche und Machbarkeitsanalyse Umsetzung eines Go-To-Market-Modells. Erstellung eines Zielmarktprofils mit Kundenpotential-Bewertungen im Themenbereich Enterprise-Job-Scheduling.
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung, Marktexperte
Projektdauer	6 Monate
Mandant	arvato systems GmbH

Projekt No 15	Entwicklung neuer Marketingunterlagen Im Zuge der aktuellen Mandatzusammenarbeit Neuausrichtung von Vertriebs- und Marketingstrategien. In enger Zusammenarbeit mit dem Mandanten. (Focus, Sachstruktur, Praxisbezug, Problemlösung etc.).
Rolle/Aufgabe	Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	Zwischen 2 Wochen bis 2 Monate
Mandant	Diverse Mandanten

Auszug weiterer Mandanten und Projekte

Automobilzulieferer "Sitzverstellsysteme"	SAP BI-Installation	4 Monate
Automobilzulieferer "Sitzheizungen"	ERP Baan Komplett-Outsourcing	5 Jahre
Hersteller von Groß-Batterien	SAP-Neueinführung und Hosting	3 Jahre
Hersteller Schleifpapiere	SAP-Neueinführung	6 Monate
Sonderfahrzeugbau	SAP-Basis Outsourcing	3 Jahre
Chemiekonzern	SAP-Basis Outsourcing	5 Jahre
Automobilzulieferer "Innenausstattung"	SAP-Basis Outsourcing, Atos-EDI-Manager	3 Jahre
Stahlwerk Deutschland	SAP-Basis Outsourcing	5 Jahre
Automobil OEM	IT-Infrastruktur-Outsourcing	3 Jahre
Automobilzulieferer "Klimatisierung"	SAP-Workshop Key User Schulung in China	1 Woche

KONTAKTDATEN

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

Kathrin Piekors (HR)

+49-(0) 761-21684-10

kathrin.piekors@plicatec.com