

## **QUALIFIKATIONSPROFIL**

### **CÉSAR LÓPEZ DOMÍNGUEZ**

- BERATER, COACH, TRAINER
- EXPERTE FÜR STRATEGISCHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG
- EXPERTE FÜR VERTRIEB VON KOMPLEXEN PRODUKTEN,  
DIENSTLEISTUNGEN UND HIGH-TECH
- EXPERTE FÜR KOMMUNIKATION UND KUNDENDIALOG

(Stand: März 2012)

## ÜBERBLICK

<p><b>20 Jahre Erfahrung</b></p>	<p>Als Geschäftsführer der plicatec GmbH in Freiburg und Rüsselsheim, verantwortet er neben der eigenen Geschäftsentwicklung, die erfolgreiche Koordination und Konzeption aller Mandate.</p> <p>Er hat 20 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 nachhaltigen Markterfolg in verschiedensten Märkten verholfen.</p> <p>Hohe Marktkenntnis, eine ausgeprägte fachliche und methodische Kompetenz, sowie emphatische Fähigkeiten für Personen und Organisationen zeichnen ihn als Strategischen Geschäftsentwickler, Vertriebsexperten, Berater und Coach aus.</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><b>Branchen</b></p>	<p><b>Endkunden/Zielmärkte</b> Automotive OEM &amp; Suppliers, Fertigungsindustrie, Luftfahrt, (regenerative) Energie, Maschinen- und Anlagenbau, Banken, Verlage, Sonstige</p> <p><b>Mandanten</b> IT-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Engineering-Dienstleistungs- und Lösungsanbieter, Automotive Supplier, Hightech- und Innovationsunternehmen, Diskrete Fertigung, Sonstige</p>
<p><b>Kompetenzen</b></p>	<p><b>Vertriebsexperte</b> Operativer, Taktischer und Strategischer Vertrieb.</p> <p><b>Coaching, Beratung, Moderation</b> Einzelner Führungskräfte bis hin zu gesamten Organisationen in allen markterfolgsrelevanten Bereichen und Prozessen.</p> <p><b>Analyse &amp; Recherche</b> Marktanalyse, Produktanalyse, Marktpotentialanalyse, Wettbewerbsanalyse, Zufriedenheitsanalyse</p> <p><b>Strategische Geschäftsentwicklung</b> Marktzugangs- und Neupositionierungsstrategien, Produkt- und Preisstrategien, Optimierung der Vertriebsprozesse in Aufbau- und Ablauforganisation, Optimierung marktrelevanter Soft und Hard Facts in Unternehmen, ...</p> <p><b>Schulung, Training, Coaching</b> (Strategischer) Vertrieb, Kundendialog, Kommunikation, Kundenqualifizierung, Führung, Soziale Kompetenz, Projektmanagement, Konfliktmanagement, Zeit-&amp; Selbstmanagement, Entscheidungsfindung.</p> <p><b>Mitarbeiterführung, Motivation und Organisationsentwicklung</b> In eigenen Organisationen, als Interimsmanager, als Kooperationspartner, Berater und Coach in Kundenorganisationen.</p>

<b>Akademischer Hintergrund</b>	<p><b>Diplom Ingenieur (Product Engineering)</b></p> <p><b>Studieninhalte neben der technischen Ausbildung</b> Management, Vertriebspsychologie, Verhandlungstechnik, Marketing, Präsentationstechnik, Projektmanagement, Produktmanagement, Führung</p> <p><b>Fortbildungen (Auszug)</b> Wertanalyse, Soziale Kompetenz, Kommunikation, Stress, Marketing,...</p>
---------------------------------	--

## AUSZUG DER PROJEKTE

<b>Projekt No. 1</b>	<p><b>Produktinnovation, Vertriebsaufbau und Markteinführung</b> Produktinnovation zur Alterungssimulation von Mikrochips. Produktidee untersuchen, Vorgaben für die marktfähige Weiterentwicklung erarbeiten, Produktrealisierung, bundesweites Experten-Vertriebsnetz aufbauen, Markteinführung.</p>
Rolle/Aufgabe	Beratung, Strategische Geschäftsentwicklung, Produktmanagement, Vertriebscoaching und Schulung
Projektdauer	6 Monate
Mandant	Litef GmbH

<b>Projekt No 2</b>	<p><b>Produktplanung, Entwicklung und Markteinführung</b> eines Dokumentenmanagementsystems. Marktgerechte Softwareentwicklung, Markteinführung und Betreuung im Produktlebenszyklus. Leitung des Produktteams, Realisierung der Produktstrategien, sowie aller vertriebsunterstützenden Maßnahmen. Training des bundesweiten Vertriebs. Lobbyarbeit als stellvertretender Leiter der bundesweiten Gruppe „Archivwesen“ (Vorgaben für die Gesetzgebung im o. g. Bereich)</p>
Rolle/Aufgabe	Produkt- und Projektmanagement, Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	18 Monate
Mandant	IP Info Process AG

<b>Projekt No 3</b>	<p><b>Operativer, taktischer und strategischer Vertrieb</b> von Engineering Services. Übernahme des Account Managements von Schlüsselkunden. Vertriebsunterstützung und Neukundengewinnung. Coaching und Beratung des Mandanten in Presales und Projektrealisierung. SWOT-Analyse, Anpassung der Vertriebsstrategie und Überarbeitung der Vertriebsaufbau- und ablauforganisation. Analyse neuer Zielmärkte. Vorbereitung und Moderation der Meetings mit Neukunden, u. v. m.</p>
Rolle/Aufgabe	Vertrieb, Coaching, Beratung, Moderation
Projektdauer	Seit 2004
Mandant	Tecosim GmbH

<b>Projekt No 4</b>	<b>Marktanalyse</b> von Beratungs- und Analystenunternehmen mit spezifischer Expertise aus dem Anforderungsbereich der Informationstechnologie und im Zielmarkt global agierender Marktteilnehmer im Kontext von automobilen Wertschöpfungsketten. Empfehlung als Entscheidungsgrundlage für das globale Management.
Rolle/Aufgabe	Recherche und Beratung
Projektdauer	3 Wochen
Mandant	gedas AG / T-Systems

<b>Projekt No 5</b>	<b>Strategische Geschäftsentwicklung</b> Definition und Umsetzung eines Modells zur Gewinnung neuer SOA*- und BI*-Projekte unter Einsatz der Software-Produkte WebFOCUS und iWay-Software. Strategische Positionierung als Addon in SAP-Umgebungen. Identifikation möglicher Integrationsszenarien. * = Service-Orientierte Architekturen, Business Intelligence
Rolle/Aufgabe	Vertriebsunterstützung, Beratung und Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	12 Monate
Mandant	InformationBuilders GmbH

<b>Projekt No 6</b>	<b>Individual Coaching – Head of Switzerland</b> Vertriebscoaching, Einsatz von Mitarbeitern, Effizienzsteigerung, Arbeitsverteilung, Teambuilding, Kompetenzverteilung, Entscheidungsfindung, Kommunikation und Schnittstellen innerhalb des Unternehmens (Headquarter in Brüssel)
Rolle/Aufgabe	Coach
Projektdauer	12 Tage
Mandant	S.W.I.F.T. Switzerland GmbH

<b>Projekt No 7</b>	<b>Individual Coaching – Geschäftsführer</b> Arbeitslast und -verteilung in der Doppelspitze (GF) und der ersten Führungsebene, Kommunikationsstruktur, (Alltags-) Organisation, Aufbauorganisation, Effizienzsteigerung, Work-Life-Balance, Unternehmenswachstum
Rolle/Aufgabe	Coach und Berater
Projektdauer	2 Tage / monatlich
Mandant	intech GmbH

<b>Projekt No 8</b>	<p><b>Vertriebscoaching – Geschäftsführer und Vertrieb</b> Vertriebsprozesse, vertriebsunterstützende Prozesse, Qualifizierung von Kunde/Bedarf/Lösung, Gestaltung Webinare und Termin, Angebotserstellung, Vertriebsunterstützende Maßnahmen und Mittel, Abschlussicherheit, Einleitung des Wandelprozesses vom technisch geprägten Software-Entwicklungsunternehmen von Engineering Software zum Markt- und vertriebsorientierten Lösungsanbieter. Reduktion des Vertriebszyklus, Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit.</p>
Rolle/Aufgabe	Coach und Berater
Projektdauer	24 Tage
Mandant	SimuForm GmbH
<b>Projekt No 9</b>	<p><b>Beratung und Coaching – Branch Manager Entwicklung</b> Gestaltung der Aufbau und Ablauforganisation einer Entwicklungssparte eines Automobilzulieferers innerhalb der europäischen Organisation im Konzern. SWOT-Analyse Low-Cost-Country, Präsentationscoaching für Strategiemeetings in der Konzernleitung</p>
Rolle/Aufgabe	Coach und Berater
Projektdauer	4 Tage
Mandant	Valeo Schalter und Sensoren GmbH
<b>Projekt No 10</b>	<p><b>Entwicklung eines Go-to-Market Modells</b> 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.</p>
Rolle/Aufgabe	Berater
Projektdauer	9 Tage
Mandant	Siemens IT Solutions an Services
<b>Projekt No 11</b>	<p><b>Interimsmanagement Vertrieb</b> Aufbau und Diversifikation der Dienstleistungsbereiche eines Dienstleistungsunternehmen im Umfeld Telesales und Marktforschung. Coaching der Geschäftsleitung und aller Führungsmitarbeiter. Erstellung operativer Vorgehensmodelle für das Projektmanagement. Betreuung aller Schlüsselkunden. Gestaltung von Marktforschungsdesigns, Konsumentenumfragen und Expertenbefragungen. Führung aller operativen Mitarbeiter im Call-Center.</p>
Rolle/Aufgabe	Leitung Vertrieb und Strategische Geschäftsentwicklung
Projektdauer	9 Monate
Mandant	Teldat Marketing GmbH

<b>Projekt No 12</b>	<b>Konfliktmanagement, Strategieentwicklung, Mitarbeiterführung</b> Einzel- und Gruppencoaching mit Vertriebsaußen- und Innendienst, Produktmanagement, Entwicklung und Geschäftsleitung zur Konfliktidentifikation und Bearbeitung, Teamförderungsmaßnahmen einleiten, Überarbeitung und Optimierung von Prozessen und Verträgen. Schulungen, Coaching und Workshops zu Projektmanagement und Kommunikation in Projekten, Mitarbeiterführung, Strategie. Gestaltung, Hospitation und Übernahme der Jahresmitarbeitergespräche mit der gesamten Belegschaft.
Rolle/Aufgabe	Coach, Berater und Trainer
Projektdauer	25 Tage
Mandant	OWIS GmbH

<b>Projekt No 13</b>	<b>Dozent für Firmentrainings, Gestaltung von neuen“ Powertrainings“</b> Gestaltung und Durchführung neuer, bedarfsgerechter und effizienter Trainings für Unternehmen aus der Region: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Souveränität im Kundendialog</li> <li>- Mitarbeiterführung</li> <li>- Selbst- und Zeitmanagement</li> <li>- Souverän Projekte meistern</li> <li>- Konfliktmanagement</li> <li>- Entscheidungsfindung</li> </ul>
Rolle/Aufgabe	Dozent und Trainer
Projektdauer	Seit 2011
Mandant	IHK Bildungszentrum

<b>Projekt No 14</b>	<b>Strategische Geschäftsentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selbstbild, Strategie, Ziele</li> <li>- Aufbauorganisation, Vertriebsorganisation, Delivery-Organisation</li> <li>- Märkte, Produkte, Wettbewerb</li> <li>- Vertriebsprozesse, Vertriebsunterstützende Prozesse, Mittel und Maßnahmen</li> <li>- Prioritäten, Aufgaben, Arbeitslast und –verteilung</li> <li>- Kommunikations- und Verhaltenskultur</li> <li>- Effizienzsteigerung durch Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation.</li> <li>- Justierung und Anpassung der Vertriebs- und Marktstrategie</li> <li>- Reduktion des Vertriebszyklus</li> <li>- Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit</li> <li>- Abschlusssicherheit durch Qualifizierung der Kunde/Bedarf/Lösung</li> </ul>
Rolle/Aufgabe	Coach und Berater
Projektdauer	2 Tage
Mandant	itac GmbH

<b>Auszug weiterer Mandanten und Projekte</b>		
CCT Freiburg GmbH	Interimsmanagement Vertrieb, Entwicklung Aufbau und Ablauforganisation, Key-Account	12 Monate
arvato Systems GmbH	Erstellung von Marktzugangsstrategien und operative Umsetzung	3 Monate
Hewlett Packard GmbH	Vertriebsunterstützung, Qualifikation von Zielkunden und Prozessanforderung, Leadgenerierung.	24 Monate
EGT Informationssysteme GmbH	Vertriebsunterstützung, Qualifikation von Zielkunden und Prozessanforderung, Leadgenerierung	12 Monate
Alta AG	Design der Telesaleskampagnen	9 Monate
Twinssoft GmbH	Vertriebsunterstützung, Qualifikation von Zielkunden und Prozessanforderung, Leadgenerierung.	12 Monate
Gedas AG / T-Systems	Vertriebsunterstützung, Qualifikation von Zielkunden und Prozessanforderung, Leadgenerierung	24 Monate
Micronas GmbH	Beratung und Unterstützung bei der Gestaltung vertriebsunterstützender Maßnahmen	20 Tage
Xydan Medientechnik GmbH	Key-Account, Aufbau Handel und Großhandel und andere Multiplikatoren	20 Monate
Litton Corp. USA	Erstellung von Arbeitshilfen für die Vertriebsablauforganisation	6 Monate
SICK AG	Personal Coaching von Führungskräften	12 Tage
Litef GmbH	Marktorientierte Aufbau- und Ablauf-Strukturen für den „zivilen“ Industriebereich eines High-Tec-Unternehmens	6 Monate
EcoIntense GmbH	Einzelcoaching, Beratung und Training des Key-Accounts. Optimierung der Branchenaufteilung, Strategiedefinition für die Vermarktung der Software EcoWebDesk	10 Tage
aptive GmbH	Sales-Check: Workshop zur Positionierung und Vermarktung der Software aptivity	2 Tage

## **KONTAKTDATEN**

plicatec GmbH • Jechtinger Str. 13 • D-79111 Freiburg • [www.plicatec.com](http://www.plicatec.com)

César López Dominguez

+49-(0) 761-21684-18

+49-(0) 151-15170521

[cesar.lopez@plicatec.com](mailto:cesar.lopez@plicatec.com)