

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



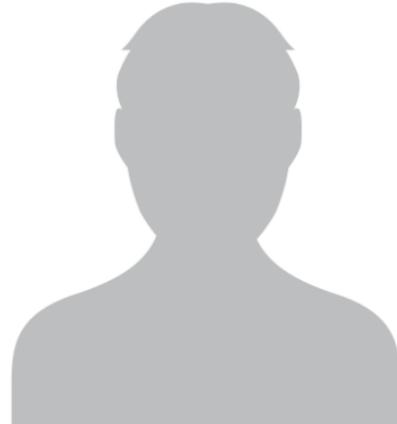
### PERSÖNLICHE DATEN

#### Kontakt

Rheinpromenade 11  
40789 Monheim am Rhein

#### Hintergrund

Geburt: 20.10.1965, Ludwigshafen/Rhein  
Familienstand: Verheiratet, 2 Kinder  
Diplom Betriebswirt (FH)



### KERNKOMPETENZ ORGANISATIONSENTWICKLUNG

- Aufbau, Weiterentwicklung und wirtschaftliche Verantwortung für 3 Standorte eines börsennotierten IT-Unternehmens mit insgesamt bis zu 30 Mitarbeitern und einer Umsatzverantwortung von bis zu 5 Mio. EUR. per anno. Entwicklung eines Kompetenzportfolios im Bereich IT Infrastruktur, Security, DWH/BI/Data Science als Basis für nachhaltig rentables Wachstum.
- Gesamtverantwortung als Geschäftsführer eines mittelständischen ISV bei Sanierung und Neuausrichtung.
- Ausgeprägte vertriebliche Expertise durch verschiedene Sales- und Sales-Managementpositionen
  - Going-to-Market Strategien im Bereich SaaS Expert Sales Service im Marktsegment Telekommunikation
  - Aufbau einer Vertriebsorganisation und Leitung Vertrieb im Kontext Digitale Vertriebslösungen
  - Aufbau von Controlling- & Reportingstrukturen inkl. Entsprechender KPIs
- Coaching im Bereich Führungskräfteentwicklung & High Potential Förderung
- Workshops und Trainings zu verschiedenen Vertriebsmethodiken und Führungsprinzipien
- IT Strategieentwicklung sowie operativer Roll-Out für mittelständisches Maschinenbauunternehmen

### KERNKOMPETENZ IT

- Operative und wirtschaftliche Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung eines Managed Services (IT Operations Management & PCI DSS Compliance) Großprojektes im Kontext eines großen Zahlungsverkehrsdienstleisters mit einem Gesamtvolumen von ca. 11,5 Mio. EUR.
- Entwicklung und Leitung von Beratungseinheiten aus den Bereichen Data Center Technologies, IT Infrastruktur, DWH/BI, Data Science, IT Security, IT Operations Management
- Ausgeprägte Hands-On-Erfahrung bei Vertrieb und (Key) Account-Management von IT-Lösungen und Produkten
- Langjährige Erfahrung als IT-Berater und Project Steering Board Member in strategischen Projekten

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



### BERUFLICHE STATIONEN

ab 08/2023	<p><b>Gesellschafter und Management Berater (Principle Consultant)</b></p> <p><u>IT Kombinat GmbH</u></p> <p>Beteiligungsgesellschaft / IT-Beratung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Interim Management</li><li>• Aufbau von Controlling- &amp; Reportingstrukturen inkl. Entsprechender KPIs</li><li>• Akquisition von Kunden, Mitarbeitern, externe Mitarbeiter und Business Partner</li><li>• Aufbau und Ausprägung der Organisationseinheit IT Infrastructure &amp; IT</li><li>• Management Beratung und Project Management</li><li>• Coaching von Führungskräften</li><li>• Organisational Change Management</li><li>• Implementation von Vertriebsprozessen und Methodiken</li></ul>
01/2015 07/2023	<p><b>Prokurist und Location Manager, Bereichsleiter Professional Services</b></p> <p><u>mVISE AG (vormals conVISUAL AG)</u></p> <p>Mittelständischer börsennotierter IT-Konzern mit Schwerpunkt IT-Beratung und verschiedenen Tochtergesellschaften mit eigenen IT-Produkten</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Professional Services mit insgesamt bis zu 45 Mitarbeitern (intern &amp; extern)</li><li>• Engagement Manager und wirtschaftlich verantwortlich für einen strategischen Großkunden aus dem Bereich Telekommunikation</li><li>• Planung und operative Umsetzung von Sales as a Service Konzepten</li><li>• Aufbau des IT-Beratungsbereichs an drei deutschen Standorten (Hamburg, Frankfurt und München) auf zwischenzeitlich ca. 30 IT-Berater</li><li>• Integration von Organisationseinheiten aus Teilbetriebsübergang einer Beratungseinheit von ca. 30 Mitarbeitern</li><li>• Wirtschaftliche Verantwortung und Portfolioentwicklung eines komplexen Managed Services im Bereich Zahlungsverkehrsdienstleister</li><li>• Verantwortung für den Aufbau und Positionierung der Vertriebsorganisation für den Lösungsbereich SaleSphere</li><li>• Aufbau von Sourcing-Partnerschaften und Nearshore-Beziehungen</li><li>• Operatives Steering und Projektleitung in IT-Beratungsprojekten für Kunden</li><li>• Akquisition von Beratungskunden und operatives Management beauftragten Vertriebsdienstleistungen im Bereich Portfolio Frankfurt, Hamburg und München</li></ul>

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



03/2012 – 12/2014	<p><b>Unit Manager Infrastructure &amp; Security, Management Consultant</b></p> <p><u>7P Solutions &amp; Consulting AG, Member of SEVEN PRINCIPLES</u></p> <p>Mittelständisches und börsennotiertes IT-Beratungsunternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklung vom Team Manager zum Unit Manager innerhalb der Business Area Infrastructure &amp; Cloud mit Gesamtverantwortung für über 20 IT-Berater Frankfurt und Stuttgart</li> <li>• Aufbau und Führung einer hochrentablen Beratungsunit</li> <li>• Steering Board Member Location Frankfurt</li> <li>• IT Strategieentwicklung und operativer Roll-Out für mittelständisches Maschinenbauunternehmen</li> <li>• Verantwortung für Mitarbeiterentwicklung, Vertrieb und Account-Management</li> <li>• Management Coaching im Bereich IT Führungskräfte</li> <li>• Business Coach für interne Mitarbeiterentwicklung</li> <li>• Ausschreibungsmanagement (öffentliche Auftraggeber)</li> <li>• Solutions Design Infrastructure (Patch Factory)</li> </ul>
05/2011 – 03/2012	<p><b>Interim Sales Manager &amp; Senior Management Consultant</b></p> <p><u>Selbständig</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Going to Market Strategie für ein in Gründung befindliches Unternehmen im Bereich Media/Hosting</li> <li>• Freiberuflicher Fachredakteur für den Bereich Cloud &amp; Infrastructure</li> </ul>
02/2009 – 04/2011	<p><b>Key Account Manager, Managing Direktor</b></p> <p><u>ASDIS Solutions GmbH (ehem. ASDIS Software GmbH)</u></p> <p>Mittelständischer ISV im Bereich automatisierter Softwareverwaltung- und Verteilung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsführung eines mittelständischen ISV mit bis zu 35 Mitarbeitern</li> <li>• Investor Relationships</li> <li>• Turnaround nach Refinanzierung durch Neuinvestor</li> <li>• Sales- und Customer Management</li> <li>• Restrukturierung Softwareentwicklung und Support</li> <li>• Restrukturierung Financial Services</li> <li>• Konzeptionierung und Neuausrichtung des Lösungsvertriebs</li> </ul>
10/2000 – 01/2009	<p><b>Key Account Manager, Sales Teamleiter, Sales Specialist CER</b></p> <p><u>BMC Software GmbH</u></p> <p>Deutsche Niederlassung des texanischen IT Konzerns BMC Software Inc., mit damaligem Schwerpunkt auf Großrechner Software,</p>

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



	<p>Dezentrale Systems Management Software und Business Service Management.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales Teamleiter Branch Cross Industry</li> <li>• Senior Key Account Manager (Großrechner und Dezentrale Systeme)             <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Schwerpunktkunden im Vertikal FBI inkl. aller deutschen Großbanken</li> </ul> </li> <li>• Cross Plattform Sales Manager für den Vertrieb von Systems-, Infrastructure und Transaction Management Systemlösungen             <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Schwerpunktkunden aus den Bereichen FBI, öffentliche Auftraggeber für die Central European Region</li> </ul> </li> </ul>
08/1999 – 09/2000	<p><b>Manager Strategic Accounts</b></p> <p><u>SDRC GmbH</u></p> <p>Internationaler ISV für Softwarelösungen im Bereich PLM/PDM/CAD/CAM/CAE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau und Führung eines Vertriebsteam im Bereich strategisch wichtiger SDRC Kunden aus den Bereichen Fertigungsindustrie mit direkter Berichtslinie an die Geschäftsführung             <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ ThyssenKrupp, MAN, Siemens</li> </ul> </li> <li>• Marktentwicklung und Business Development in der Querverbindung der strategischen Kunden und der amerikanischen Produktentwicklung</li> <li>• Einstieg in die Organisation als Key Account Manager für den Produktbereich Product Lifecycle Management</li> </ul>
08/1997 – 07/1999	<p><b>Key Account Manager</b></p> <p><u>PTC (Parametric Technology Corporation)</u></p> <p>Internationaler ISV für Softwarelösungen im Bereich PLM/PDM/CAD/CAM/CAE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begleitung und Umsetzung der Markteinführung und Business Development für eine neue PLM/PDM Lösung Windchill im Bereich der strategischen Kunden (Fertigungsindustrie)</li> <li>• Territory Account Manager für den Lösungsbereich CAD/CAM/CAE (Fertigungsindustrie)</li> </ul>

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



1996 - 1997	<p><b>Account Manager</b></p> <p><u>Informix GmbH</u></p> <p>Internationaler ISV im Bereich Datenbankmanagement Software und Architekten</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Account Manager für den Lösungsbereich Relationaler Datenbanken im Vertikal Medien und Handelsunternehmen</li></ul>
1993 - 1996	<p><b>Account Manager Banken</b></p> <p><u>Siemens-Nixdorf AG</u></p> <p>Internationaler Finanzdienstleister</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Account Manager Deutsche Bank, Postbank, Commerzbank, Dresdner Bank und Versicherungen für Notebook/PC/Server Lösungen der neu gegründeten Produktionseinheiten am Standort Augsburg für Großbanken und Versicherungen</li><li>• Einstieg als Vertriebsassistent im Bereich Großbanken Lösungsvertrieb für die Lösungsbereiche Banken Hardware Frontoffice (Geldausgabeautomaten, Automatische Kassentresore, Kontoauszugsdrucker, Druckerkonzepte, Filliallösungen)</li></ul>
1992 - 1993	<p><b>Trainee: Siemens PPS System International Joint Ventures</b></p> <p><u>Siemens AG, Bruchsal</u></p> <p>Einführung von PPS Systemen (Produktions-, Planungs- und Steuerungssysteme) bei internationalen Siemens Joint Venture Partnern</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Datenbank- und Netzwerksupport bei Einführung und Roll-Out der entsprechenden PPS Systeme</li><li>• Netzwerkmanagement</li></ul>

## Studium

09/1987 – 06/1992	<p><b>Studium Betriebswirtschaftslehre</b></p> <p><u>Fachhochschule Luwigshafen/Worms</u></p> <p>Studiengang Marketing/Personal- und Ausbildungswesen/EDV</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Diplomarbeit:<ol style="list-style-type: none"><li>a. Design und Realisierung einer CAS (Computer Aided Selling) Software mit C++ unter Zugrundlegung eines relationalen Datenbanksystems</li><li>o Bewertung: 1,7</li></ol></li></ol>
-------------------	---

# Herr N.N.

## KOMPETENZPROFIL



1998 - 1992	<p><b>Studienbegleiten: Wissenschaftliche Hilfskraft</b></p> <p><u>Rechenzentrum der Universität Mannheim</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• BS2000</li><li>• MS-DOS</li><li>• Pascal XT für Großrechner</li><li>• Cobol für Großrechner</li><li>• Assembler</li></ul> <p>Operating Support, Systemprogrammierung im Bereich Dispatching, Anwenderbetreuung PC Pool, Operating Support</p>
-------------	---

## Weiterbildungen

ongoing	<p><b>Methodiken</b></p> <p><u>Softskills</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Rhetorik</li><li>• Präsentationstechniken</li><li>• Einwandbehandlung und Konfliktmanagement</li><li>• Coaching und Mentoring</li><li>• Prozesse Gruppendynamik</li><li>• Workshops und Individualtrainings</li></ul> <p><u>Methodiken</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <u>MEDDIC</u></li><li>• <u>SPIN Selling / RABEN</u></li><li>• <u>TAS (Target Account Selling)</u></li><li>• <u>Blueprint</u></li><li>• <u>Selling to VITO</u></li><li>• <u>Getting to Yes</u></li></ul>
---------	--