

BERUFSPRAXIS

01.10.2008-heute

Angestellter bei SHE Informationstechnologie AG

Senior Account Manager

- Kundenaquise und Betreuung von Bestandskunden
- Angebotserstellung und Auftragsabwicklung im Rahmen der internen Prozesse.
- Beratung des Kunden im Bereich cloud-Services, Virtualisierung, RZ-Infrastruktur, ganzheitliche Unternehmen-IT-Sicherheit, Portalentwicklung, SharePoint, Saperion und CMS-Systeme (FirstSpirit)

01.10.2006 – 30.09.2008

Angestellter bei Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG

1997 – 31.09.2006

Angestellter der Siemens Aktiengesellschaft

2001 – heute

Senior Sales Manager

Siemens AG, Mannheim

Bereich Information and Communications Network und Regionalorganisation Deutschland, ab 01.10. 2006 bei Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG

- Unterstützung der Vertriebseinheit bei Einführung neuer Produktfamilien im Bereich der aktiven Netzkomponenten und Netzwerksicherheit
- Ausweitung der vertrieblichen Verantwortung für den Bereich IT-Unternehmenssicherheit, Managed Services und Archivierungs- und Workflowsysteme
- Sales Expert für Fujitsu Siemens PC, Serversysteme und Storage
- Beratung der Kunden für komplette IT-Systeme und Data Center Lösungen inkl. Outtasking- und Outsourcing Szenarien.
- Ganzheitliche Verantwortlich für Kundenbetreuung und Kundenentwicklung, Forecast, Angebotserstellung und -verfolgung und Prozessqualität
- Sicherstellen der vereinbarten Ziele erstellen von monatlichen Reports für die Vertriebsleitung

1999 – 2001

Senior Sales Manager Data

Siemens AG, Karlsruhe
 Bereich Information and Communications Networks,
 Vertrieb

- Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung mit SAP R/3 und individuellen Tools
- Akquisition und Kundenbetreuung
- Erarbeitung von kundenindividuellen Lösungen in den Bereichen IT und Netzwerke
- Fachliche Austerung in Abstimmung mit der Vertriebsleitung der Fachvertriebsmitarbeiter in der Niederlassung Karlsruhe und Mannheim

1997 – 1999

Applikationsspezialist/Fachvertriebsbeauftragter
 Siemens AG, Karlsruhe
 Bereich Information and Communications Networks,
 Vertrieb

- Angebotserstellung, Auftragsbearbeitung und Controlling mit SAP R/3 und individuellen Tools
- Steuern von Subunternehmen und Lieferanten
- Akquisition und Kundenbetreuung
- Erarbeitung von kundenindividuellen Lösungen in den Bereichen IT und Netzwerke

1992 – 1997

Angestellter der Netzwerk-Service GmbH NSG
 Standort Mannheim

- Installationstechniker für die die Bereiche Netzwerke und TK-Systeme
- Projektteur für passive und aktive Netze
- Disponent, Projektplaner, Angebotserstellung und -kalkulation
- Verantwortlich für den Einsatz der Mitarbeiter, personelle Themen, Logistik und Abrechnung

AUSBILDUNG

1989 – 1992

Ausbildung zum Kommunikationselektroniker
 Deutsche Bundespost TELEKOM

1986 – 1989

Studium an der Fachhochschule Mannheim

Studiengang Elektrische Energietechnik

1983 – 1986

Fachgebundene Hochschulreife

Carl-Benz-Schule, Technisches Gymnasium,
Mannheim

1972 – 1983

Realschulabschluss

Grundschule Mannheim und Brühl, Hauptschule
Brühl, Realschule Brühl

QUALIFIKATION

2008

Aufnahme in den Siemens Excellence Club als einer
der 20 erfolgreichsten Account Manager in
Deutschland

2007

Siemens Zertifizierung SCCS

2006+2007

Fujitsu Siemens Primergy Sales Expert

Fujitsu Siemens Storage Sales Expert

2001

Certified Security Expert (Sufe 1 und 2)

1997 – 2008

fortlaufende Schulungen:

- Siemens Hipath Wave 1-7
- Siemens-Mittelstandslösungen
- ICN Strategie Training
- Netzwerkgrundlagen, Switching, Frame Relay
- Security Produkte aus den Bereiche Netzwerksicherheit, Content-Security (Bluecoat, Tipping Point, Checkpoint etc.)
- Produktspezifische Produktzertifizierungen (Cisco, Enterasys, Huawei, 3Com, HP Procurve)
- Siemens Produkte und Lösungen (HiPath WLAN, HiPath 8000, Applikationen und Lösungen)

1997-2003

- Vertriebst raining
- Erfolgreich und wirkungsvoll präsentieren
- Teamentwicklungstraining

EDV

- Microsoft Office (gut)
- Siemensinterne Tools: VD Sales
- Internet und Intranet

SPRACHEN

- Englisch (Grundkenntnisse), Fortbildung über VHS-Kurse und Siemens interne Business Englisch Kurse

HOBBIES

- Garten
- Hifi und High-End
- Fotografieren

Lorsch, den 09.07.2008