

Während der Tätigkeit als Senior Sales Consultant bei DREGER Consulting GmbH & Co. KG

**Kunde: Großes Wohnungsbau Unternehmen**

**Wo:** Mannheim

**Arbeitsplätze:** 400+

**Beschreibung:** Kontinuierlicher Kontakt und Vertrauensaufbau zum Leiter der IT-Abteilung, seines Stellvertreters und zwei Projektleitern. Nach ca. einem Jahr Aufforderung zur Teilnahme an geschlossener Ausschreibung – Konzept für Erneuerung der Datacenter Infrastruktur mit Schwerpunkt Ersatz der SVC SAN Installation. In der letzten Runde gegen nur noch einen Mitbewerber verloren.

**Kunde: Hersteller von Arzneimitteln, Konzernbestandteil**

**Wo:** Darmstadt

**Arbeitsplätze:** 170+

**Beschreibung:** Kontakt je Quartal zu IT-Leiter und CISO. Erweiterung vorhandener Datacenter Infrastruktur.

**Kunde: Maschinenbau Unternehmen**

**Wo:** Oberlahr

**Arbeitsplätze:** 500+

**Beschreibung:** Aufbau persönlicher Beziehung zu IT-Leiter. Nach Messeveranstaltung bereits Termin für erst Gespräch vereinbart. Dienstleistung Dokumentation über Netzwerkaufbau. Weitergehend Neu-Konzeption Sicherheitskonzept Datacenter, VPN zu Standorten in EU, USA und Asien, sowie Endpoint Security.

**Kunde: Bildungseinrichtung (e.V.) mit 50+ Standorten in Hessen**

**Wo:** Frankfurt am Main

**Arbeitsplätze:** 1000+

**Beschreibung:** Kontakt über IT-Admin zum Leiter der IT aufgebaut. Konzept für VPN Anbindung der Standorte und mgl. Kostenreduzierung durch Umstieg von MPLS zu Sophos VPN Lösung. Managed Workplace für Klassenräume und Unterstützung bei Digital Pakt.

**Kunde: Bundesverband (e.V.) Anlagegeschäfte**

**Wo:** Frankfurt/M, Berlin, Brüssel

**Arbeitsplätze:** 75

**Beschreibung:** Starkes Vertrauensverhältnis zur Leiterin der IT-Abteilung aufgebaut. Verkauf von Dienstleitungen für Datacenter on-prem, Schnittstellen-Programmierung für Lotus Domino, Wechsel von Domino/Notes zu Microsoft Exchange

- Kunde:** **Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft**  
**Wo:** Dreieich und 12 weitere Standorte  
**Arbeitsplätze:** 180  
**Beschreibung:** Full Service – Datacenter Hardware und Dienstleistung, Clients und Konferenzraumtechnik
- Kunde:** **Europäische Teilgesellschaft eines Japanischen Chemiekonzerns**  
**Wo:** Düsseldorf  
**Arbeitsplätze:** 80+  
**Beschreibung:** Beratung im Bereich IT-Security, Lieferung und Konfiguration Firewall Appliances

### Während der Leitung von Systemhaus Schäfer

- Kunde:** **Hersteller von Bauchemie mit Anwendungsentwicklung**  
**Wo:** Bottrop, 40 Standorte Weltweit  
**Arbeitsplätze:** 2500+  
**Beschreibung:** Integration unserer Produkte in die Supply Chain, jährlich Überprüfung und ggf. Neuverhandlung der Jahresliefermenge, gewünschte Verpackungsgröße, usw.
- Kunde:** **Hersteller von Bauchemie mit Anwendungsentwicklung**  
**Wo:** Barsbüttel  
**Arbeitsplätze:** ./.  
**Beschreibung:** Erweiterung der Kundenbeziehung mit dem Ziel der Integration unserer Produkte in die Supply Chain, Verhandlung über Jahresliefermenge, gewünschte Verpackungsgröße, usw.
- Kunde:** **Hersteller von Bauchemie mit Anwendungsentwicklung**  
**Wo:** Norderstedt  
**Arbeitsplätze:** ./.  
**Beschreibung:** Erweiterung der Kundenbeziehung mit dem Ziel der Integration unserer Produkte in die Supply Chain, Verhandlung über Jahresliefermenge, gewünschte Verpackungsgröße, usw.
- Was:** **Aufbau Fachhandelspartner (siehe Änderung Vertriebskonzept)**  
**Wann:** Jun. 2016 – Juli 2017  
**Wo:** DE, AT, PL, IT, NL  
**Beschreibung:** Segmentierung mgl. Fachhandelspartner  
Konzeption zum Aufbau der Fachhandelspartner u.a.  
Darstellung d. Mehrwertes, Intensivierung der Zusammenarbeit  
Fachhandel und Technik bei SKP, Jahresrückvergütung mit Bonusstaffel

Was: **Integration in supplychain bei Industriekunden (siehe Änderung Vertriebskonzept)**

Wann: Jun. 2016 – Jul. 2017

Wo: DE, AT

Beschreibung: Segmentierung wo die geplante Integration in supplychain möglich ist  
Konzeption zum Aufbau der Fachhandelspartner u.a.  
Darstellung d. Mehrwertes, Intensivierung der Zusammenarbeit Fachhandel und Technik bei SKP, Jahresrückvergütung mit Bonusstaffel, Anbindung an Warenwirtschaft

Was: **Änderung Vertriebskonzept**

Wann: Jun. 2016

Wo: Intern

Beschreibung: Analyse der IST-Situation  
Darstellung möglicher Lösungswege (Was soll gelöst werden? Umsatzrückgang)  
Darstellung mgl. Lösung 1 – Fachhändleraufbau  
Darstellung mgl. Lösung 2 – stärkere Einbindung in supplychain bei Industriekunden (Hersteller von bauchemischen Produkten) mit Blick auf Keyaccount

## Während der Leitung von Systemhaus Schäfer

Kunde: **Estrichlegerbetrieb**

Wo: Fritzlar

Arbeitsplätze: 10

Beschreibung: Unterbrechungsfreie Stromversorgung Multimatic USV  
Jan.2011 MD2000VA, Installation und Steuerung Auto-Shutdown Server, Arbeitsplatzrechner

Beschreibung: Planung, Neuinstallation und Implementierung von Windows  
Jun. 2010 SmallBusinessServer 2008 R2, Anbindung bestehender Arbeitsplätze (5) und Peripheriegeräte in Active Directory (LDAP)

Beschreibung: Bedarfsanalyse, Netzwerkplanung, Verkauf und Installation Netzwerkbasis  
Mär. 2008 (Kabel, Router, Hub, Netzwerkdosen, Patchkabel), Einrichtung 3 Arbeitsplätze, 1 Server

Beschreibung: Planung, Neuinstallation und Implementierung von Windows  
Nov. 2006 Server 2003 R2, Anbindung 3 bestehender Arbeitsplätze, Peripheriegeräte in Active Directory (LDAP)

Kunde: **Industrieservice**

Wo: Herzberg am Harz

Arbeitsplätze: 45

Beschreibung: Bedarfsanalyse, Beratung, Verkauf und Implementierung von  
Sep. 2009 ERP-Software Büroware von Softengine Server-Client Installation mit  
Anbindung von 3 Arbeitsplätzen

Beschreibung: Bedarfsanalyse, Beratung, Verkauf und Implementierung  
Feb 2009 Windows SmallBusinessServer 2008, Anbindung von 5 Arbeitsplätzen und  
Peripheriegeräten in Active Directory (LDAP)

Kunde: **Finanz u.- Immobilien Makler**

Wo Groß-Gerau

Arbeitsplätze 5

Beschreibung: Bedarfsanalyse, Netzwerkplanung, Verkauf und Installation Netzwerkbasis  
Sep. 2008 (Kabel, Router, Hub, Netzwerkdosen, Patchkabel), Einrichtung 5  
Arbeitsplätze

Kunde: **Autohaus und Vertragswerkstatt**

Wo Waldeck

Arbeitsplätze 50+

Beschreibung: Einrichtung Funk-DSL (Paracom), Konfiguration Lancom 1611+ neue  
Mär. 2007 Verbindung eingerichtet und ISDN als Fall-Back-Verbindung eingerichtet