

Persönliche Information

Adresse: Endorferstrasse 9, 81549 München, Deutschland
Email: fs@franz-schreiber.com
Website: www.franz-schreiber.com
Blog: www.expertforce.net
Fon: +49 (0)89 638 533 36 **Fax:** +49 (0)89 200 436 23
Mobil: +49-176-26076269



Studium und Weiterbildung

2000 - 2001 UNIVERSITY OF DALLAS . Master in Technology Management
 Studium Technology Management und Organizational Engineering mit Schwerpunkt eBusiness, Telekommunikation, Projektmanagement und Organisational-Engineering.

1995 - 1997 EUROPEAN UNIVERSITY . MBA in Marketing und Management
 Studium in Marketing und Management mit Schwerpunkt International Marketing, Strategic Management, Financial Accounting und Organizational Behavior.

2000 - 2020 ZERTIFIZIERTER DATENSCHUTZBEAUFTRAGER (IHK)
 NEW MEDIA MANAGEMENT AUSBILDUNG . Wildner Akademie
 TRAINER & BUSINESS COACH . BBK Institut (585 Std.)
 INTERKULTURELLER TRAINER & COACH . Universität Jena
 ZERTIFIZIERTER BID MANAGER . APMP Association UK
 SALES MANAGEMENT CERTIFICATE . SMU University, USA
 ZERTIFIZIERTER PROJEKTMANAGER . Ges. für Projektmanagement



Fachkenntnisse und Erfahrungen

BUSINESS DEVELOPMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
ACCOUNT MANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
PARTNER MANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
OPERATIVES MARKETING	● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○
PROJEKTMANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○
VERTRIEBS-COACHING	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○
LÖSUNGSVERKAUF IT/TK	● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
BID & PROPOSAL MGMT.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○

Persönliche Zusammenfassung

Da ich viele Ansätze, Strategien und unterschiedliche Kulturen im Vertrieb und Marketing kennen gelernt habe, kann ich mich in die Lage versetzen Aufgabenstellungen national wie international im Account und Partner Management zu lösen. Meine langjährige Erfahrung und mein Wissen im Vertrieb und Marketing stelle ich Ihnen je nach Ihren ganz speziellen Bedarf als Account Manager, Berater und Coach zur Verfügung.

Beruflicher Werdegang

2003 - 2019 FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT . Vertrieb & Lead Management
 Business Development und Vertrieb - Content, VM & Dokumenten Management
 Business Development Portale & Fachverfahren - IT Unternehmen eGovernment
 Kunden & Leadmanagement Neu & Bestandskunden - Software komplexe Produkte
 Area Management DACH/EE - Software Unternehmen Content & DMS Management

1981 - 2003 ANGESTELLTE TÄTIGKEIT . Vertrieb & Projektmanagement
 Senior Key Account Manager SEE für SOA-Technologien und Anwendungen -Software AG
 Channel Coach Manager SEE für ERP / CRM / BI Anwendungen - Baan / Infor AG
 Sales Representative South East Europe für DBMS Systeme und Tools - Informix / IBM
 Sales Executive Vertrieb Ausland für HW und SW - Siemens-Nixdorf AG / Siemens AG

Interkulturelle Ländererfahrung

INTERKULTURELLE ERFAHRUNG . in Vertrieb, Marketing und Projekt Management durch mehrjährige Auslandsaufenthalte und Projekteinsätze in USA, Portugal, Mittlerer Osten und Ost & Südost Europa.

AUFENTHALTE . in USA (2 Jahre permanent), Portugal (2 Jahre permanent), Ungarn (1,5 Jahre wöchentlich), Zentral- und Südost Europa (13 Jahre monatlich), Griechenland und Zypern (2 Jahre monatlich). Mittlerer Osten (1,5 Jahre zweimonatlich), Malta (2 Jahre dreimonatlich), Russland (3 Monate permanent)

SPRACHEN . Deutsch (Muttersprache), Englisch (in Wort und Schrift, verhandlungssicher), Portugiesisch, Serbokroatisch und Russisch (Grundkenntnisse)

FACHKENNTNISSE UND BERUFLICHE ERFAHRUNG

BUSINESS DEVELOPMENT

- Geschäftsfeldentwicklung Vertrieb und Marketing für IT / TK Unternehmen im B2B Lösungsvertrieb für Software Lösungen im Bereich Business Anwendungen z.B. ERP SAP, Dynamics, CRM, CMS, DMS, Security MS Sharepoint, Shoplösung, Cloud Lösungen und eGov-Fachverfahren.
- Umsetzung von B2B Marketingkonzepten im Bereich z.B. Strategie & Konzeption, Produkt Marketing, Lead Management und NewMedia Marketing. Planung und Durchführung von Kunden Präsentationen
- Ausarbeiten von Potential & Wettbewerbsanalysen, Benchmarking von Märkten und Zielgruppen und die Begleitung der operativen Umsetzung der Marketing und Vertriebsstrategien.

VERTRIEBSMANAGEMENT

- Strategieentwicklung im Vertrieb, Aufbau bzw. Neuausrichtung im B2B Lösungsvertrieb und deren Umsetzung in den internationalen Märkten bei horizontalen und vertikalen Zielgruppen.
- Nachhaltige Kundenbetreuung und ermitteln von Up & Cross-Selling Potentialen bei Kunden & Partner.
- Konzeption und Aufbau eines Qualitätsmanagements für Bestands- und Kundendaten im Vertrieb.
- Prozessoptimierung im operativen Vertrieb von B2B Lösungen mit langen Verkaufszyklen.

ACCOUNT MANAGEMENT

- Etablierung von internationalen und nationalen Account Management Konzepten und operativer Roll-out z.B. Leadmanagement, Akquisition, Opportunity Management, Forecasting und After Sales Service.
- Unterstützung bei der Vertriebsprozessanalyse, dem Vertriebscontrolling und Opportunity Management.
- Einführung von Vertriebsmethodik Konzepten wie z.B. Target Account Selling, Solution Selling, KAM etc.

LEAD & AKQUISE MGMT.

- Erstellen von Kunden & Marktsegmentierungen, Leadkonzeptionen, BattleCards/Canvas.
- Nachhaltige Neukunden & Bestandskundenakquise und Lead Qualifizierung inkl. Monitoring
- Konzeption und Aufbau eines Kundenmanagementsystems inkl. Funnel & Journey Management
- Content Management und Email Marketing für eine kontinuierliche Leadanreicherung und Betreuung

PARTNER MANAGEMENT

- Partner Channelaufbau und Betreuung im B2B Lösungsvertrieb inkl. Onboarding, Leadmanagement, Qualifizierung und direkte Vertriebsunterstützung Sales, Marketing und im Angebotsprozess.
- Mitarbeit bei der Konzeption eines internationalen Multilevel-Partnerprogramms "Baan for Profit" und die Durchführung des operativen Rollouts in den zu betreuenden Ländern in Zentral- und Südost Europa.

PROJEKT MANAGEMENT

- Projekt Management und Programm Management für IT/TK Software Lösungen und Koordination von Nearshore und Outsourcing Entwicklungsprojekte inkl. Auswahl, Monitoring und Management.

TRAINING & COACHING

- Training und Coaching internationaler Partner im Business Development angefangen von der Produkt Vermarktung, der Leadgenerierung und Akquise im kompletten Verkaufszyklus im B2B Lösungsvertrieb.

SCHWERPUNKT BRANCHEN & INDUSTRIEN IM VERTRIEB

IT/TK Industrie - Kunden und Billingsysteme, Proposal Management, CRM, PRM, DMS, CMS, EAI/SOA

Finanzwirtschaft - Bankenlösungen, Content Management, Nearshore Services, Projekt & Ressourcen Mgmt

Öffentlicher Dienst - Fachverfahren Einwohner & Gewerbeswesen, Sozialamtslösungen, eAkte und DMS/CMS

Soziale Dienste - Unterkunft- und Betreuungsmanagement, Gesundheitswesen / BEM, Rechnungswesen etc.

Service Industrie - Omni und Multichannel Lösungen, KI-Systeme für Kundenservices, Einkaufsmanagement

Industrie & Maschinenbau - Produktionssysteme, Qualitätsmanagementlösungen, MES-Systeme, SAP

Energiesektor - Energiehandelssysteme, Kundenmanagement, Security & Monitoring Lösungen, DMS/CMS

Handel & Ecommerce - Intranet und Extranet Lösungen, Shopsysteme, Integrierte Handelssysteme, POS

Personal Information

Address: Endorferstrasse 9, 81549 München, Deutschland
Email: fs@franz-schreiber.com
Website: www.franz-schreiber.com
Blog: www.expertforce.net
Fon: +49 (0)89 638 533 36 **Fax:** +49 (0)89 200 436 23
Cell: +49-176-26076269



Further Studies and Education

- 2000 - 2001 UNIVERSITY OF DALLAS . MASTER . Master of Technology Mgmt. Technology Management and Organizational Engineering with emphasis on eBusiness, Telecommunication, Project Management and Organizational Engineering.
- 1995 - 1997 EUROPEAN UNIVERSITY . MBA of Marketing and Management Marketing and Management with emphasis on international marketing and business, strategic management, international financial accounting and organizational behaviour.
- 2000 - 2020 CERTIFIED DATA PROTECTION OFFICER (IHK)
 NEW MEDIA MANAGEMENT . Wildner Academy
 TRAINER & BUSINESS COACH . BBK Institut (585 Hrs.)
 INTER CULTURAL TRAINER & COACH . Universität Jena
 CERTIFIED BID MANAGER . APMP Association UK
 SALES MANAGEMENT CERTIFICATE . SMU University, USA
 CERTIFIED PROJECT MANAGER . GPM Project Mgmt. Association



Expertise and Experience

BUSINESS DEVELOPMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
ACCOUNT MANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
PARTNER MANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
OPERATIVES MARKETING	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
PROJECT MANAGEMENT	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
SALES COACHING	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
SOLUTION SELLING IT/TC	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
BID & PROPOSAL MGMT.	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

Personal Summary

As I have gained experience in and knowledge of many situations, strategies and cultures in sales and marketing, I am able to take on and manage many differential tasks in both national as well as international account and partner management. My knowledge and experience gained over many years in sales and marketing in can take on a role as a account manager, consultant, trainer or a coach depending upon your individual requirements.

Work Experience

- 2003 - 2012 SELF-EMPLOYMENT ACTIVITIES . Sales & marketing & Leadgen
 Business Development and Sales - CMS, Contract and Document Management Systems
 Business Development - IT Organisation complex products in eGovernment
 Customer & Leadmanagement - Business development sales of complex products
 Area Management DACH/EE - Software organisations Content & DMS Management
- 1981 - 2003 PERMANENT EMPLOYMENT ACTIVITIES . Account & Partnermgmt.
 Senior Key Account Manager SEE for SOA technology and applications -Software AG
 Channel Coach Manager SEE for ERP / CRM / BI applications - Baan / Infor AG
 Sales Representative South East Europe for DBMS Systems and Tools - Informix / IBM AG
 Sales Executive International Sales for HW and SW - Siemens-Nixdorf AG / Siemens AG

International Experience

INTER CULTURAL EXPERIENCE . in Sales, marketing and project management attained during many years of residence in other countries covering projects in the USA, Portugal, Middle East as well as East, Central and Southeast Europe.
RESIDENCIES . in the USA (2 years - on a permanent basis), Portugal (2 years - on a permanent basis), Hungary (1.5 years - on a weekly basis), Central and Southeast Europe (13 years - on a monthly basis), Middle East (1.5 years - on a bi-monthly basis), Malta (2 years - on a quarterly basis), Russia (3 month - on a permanent basis).
LANGUAGES . German (Mother tongue), English (written and oral, business fluent), Portuguese, Serbo-Croatian and Russian (basic knowledge)

EXPERTISE AND PROFESSIONAL EXPERIENCE

BUSINESS DEVELOPMENT

- Business development sales and marketing for IT / TK companies in B2B complex solution sales for Software solutions in the field of business applications e.g. ERP SAP, Dynamics, CRM, CMS, DMS, Security, MS Sharepoint, shop solution, cloud solutions and eGovernment special applications.
- Implementation of B2B marketing concepts in the area of e.g. Strategy & conception in product marketing, lead management and NewMedia marketing for market development and market expansion.
- Elaboration of potential & competition analyzes, benchmarking of markets and target groups and the accompanying the operational implementation of the marketing and sales strategies.

SALES MANAGEMENT

- Strategy development in sales and partner management or realignment in B2B solution sales and their implementation in the international markets for horizontal and vertical target groups.
- Sustainable customer care and determination of up & cross-selling potentials for customers and partners.
- Conception and development of a quality management system for customer and prospect data in sales.
- Process optimization and lifecycle management in operative sales of B2B solutions with long sales cycles.

ACCOUNT MANAGEMENT

- Establishment of international and national account management concepts and operational roll-out e.g. Lead management, acquisition, opportunity management, forecasting and after sales service.
- Support and optimization through sales process analysis, sales controlling and opportunity management.
- Introduction of sales methodology concepts such as Target Account Selling, Solution Selling, KAM etc.

LEAD & ACQUISITION

- Execution of customers & market segmentations analysis, creation of lead concepts, BattleCards / Canvas.
- Sustainable new / existing customer acquisition and lead qualification including monitoring cross/up-selling
- Conception and development of a customer management system including funnel & journey management
- Content management and email marketing for continuous lead enrichment and nurturing support

PARTNER MANAGEMENT

- Partner channel development and support in B2B solution sales including onboarding, lead management, qualification and direct sales support in key account management, marketing and in the proposal process.
- Participation in the conception of an international multi-level partner program "Partner for Profit" and the implementation of the operational rollout in the countries to be supported in Central / Southeast Europe.

PROJECT MANAGEMENT

- Project management and program management for IT / TK solutions business, business development and coordination of Nearshore and outsourcing development projects in Europe and EEMEA.

TRAINING & COACHING

- Training and coaching of international / national partner in business development starting with product marketing, lead generation and acquisition in the complete sales cycle in B2B solution sales.

FOCUS SECTORS AND INDUSTRIES IN BUSINESS DEVELOPMENT

IT / TK industry - customers and billing systems, proposal management, CRM, PRM, DMS, CMS, EAI / SOA

Finance & Insurance - business solutions, CMS and DMS, nearshore services, project & resources mgmt

Public service - specialized residents & business solutions, social welfare solutions, e-files, DMS / CMS

Social services - accommodation and care management, healthcare solutions, accounting and invoicing

Service industry - multichannel solutions, AI systems for customer services, purchasing management

Industry & mechanical engineering - production systems, quality management solutions, MES, SAP

Energy sector - energy trading systems, customer management, security solutions, DMS / CMS

Trade & Ecommerce - Intranet and Extranet solutions, shop systems, integrated trading systems, POS