



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 **Mobil:** +49-176-26076269

Studium und Weiterbildung

- 2023 | TECHNISCHE UNIVERSITÄT DEGGENDORF . Master Risiko & Compliance Management im Studium
Governance, Risiko- und Compliancemanagement (GRC), Projekt und Prozess Management, TQM, IT-Compliance & Datenschutz - DSGVO
- 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 - 2022 | AGILE SALES COACH AUSBILDUNG (BDVT)
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 | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○ |
| COMPLIANCE & RISK MGMT. | ● ● ● ● ● ● ○ ○ ○ ○ ○ |
| LÖSUNGSVERKAUF IT/TK | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● |
| BID & PROPOSAL MGMT. | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○ |

Beruflicher Werdegang

- 2003 - 2022 | FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT . Business Development Vertrieb
Business Development Vertrieb & Partner Management - Content & DMS Management, Business Development Fachverfahren - eGovernment, Security, Neukunden & Bestandskunden Marketing, Lösungsvertrieb komplexer Dienstleistungen & Software, KI-Lösungen
Internationales Area Management - Compliance Mgmt.Konzepte - IT-Datenschutz DSGVO
- 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

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.

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.

COMPLIANCE MANAGEMENT

- Datenschutz / DSGVO und Governance, Risk & Compliance Management (GRC) für mittelständische Unternehmen mit Schwerpunkt Consulting & Unterstützung im Aufbau von IKS-Dokumentation & Konzepte.

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 **Cell:** +49-176-26076269

Further Studies and Education

2023 TECHNICAL UNIVERSITY DEGGENDORF. Master Risiko & Compliance Management in progress
Governance, Risk and Compliance management (GRC), Project and Process Management, TQM, IT-Compliance & Data Security, GDPR

2000 - 2001 UNIVERSITY OF DALLAS . MASTER . Master of Technology Management
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 - 2022 AGILE SALES COACH CERTIFICATION (BDVT)
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. | ● ● ● ● ● ● ● ● ● ○ ○ |

Work Experience

2003 - 2022 SELF-EMPLOYMENT ACTIVITIES . Sales & marketing & Leadgen
Business Development Sales & Partner Management - Content & DMS Management, Business Development eGovernment, Security Solutions, New & Existing Customer Marketing, Solution Sales of Complex Services & Software, AI Solutions, International Business Development Management - Compliance Mgmt. & Concepts - IT Data Protection - GDPR

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

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 an account manager, consultant, trainer or a coach depending upon your individual requirements.

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.

COMPLIANCE MANAGEMENT

- Data protection / DSGVO and Governance, Risk & Compliance Management (GRC) for medium-sized Companies focused on consulting, including support in development of ICS documentation & concepts.

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