

Gerold Kiefer

Büro : 06130 - 207 02 21
Mobil : 0171-210 76 59
e-Mail: bewerbung_2020@geroldkiefer.de



Aktuelle Situation

- Freiberufler / Unternehmer seit 10/2010
- Profi in Vertriebs-und Personaloptimierung
- Projektmanager, Programm Manager, Moderator

Erfahrung

- **Über 24 Jahre B2B Vertrieb mit Schwerpunkt im ICT Umfeld**
- Mehr als 16 Jahre Führungserfahrung, bis zu 25 direkte Mitarbeiter und 19 Mio. € Umsatzverantwortung
- Mehrjährige Projektmanagementenerfahrung in SW-Entwicklungsprojekten und HR (MSP) Projekten
- **Mehrjährige Erfahrung in der Arbeit mit / Leitung von gemischten, auch internationalen Teams**

Kenntnisse & Fähigkeiten / Einsatzgebiet

Fremdsprachen	Englisch: verhandlungssicher in Wort und Schrift Französisch: Kommunikation mündlich
ICT-Kenntnisse	Microsoft Office Palette (Word, Excel, Powerpoint)- perfekt MS Visio, MS Project - sehr gut Datenbanken, SQL – gut OS/390, Cobol, Host – Grundkenntnisse Java - Grundkenntnisse Internet & Social Media- sehr gut Projektmanagement (PRINCE2 Practitioner seit 2012)- sehr gut IT-Service Management (ITIL V3 Foundation seit 2009) - gut
Führerschein(e)	alle Klassen
Berufserfahrung seit	1988
Branchen	ICT, Systemhäuser, Consulting, Personaldienstleister, Finanzen, Automotive, Chemie, Pharma, Internetagenturen, MSP
Region	Rhein-Main Gebiet, Dienstreisen europaweit möglich

Ausbildung

2015	Marktspiel ®, Qualifizierung von Außendienstmitarbeitern
2004 – 2006	MBA, UCI, Abschluss Cum laude
1987 – 1988	Organisationsprogrammierer CBI, Abschlussnote 1
1983 – 1987	Diplom-Betriebswirt (FH), FH Mainz II, Abschlussnote 2,0

Zertifizierungen

2019	Moderatoren-Ausbildungen
2018	Berater Offensive Mittelstand Zugelassener Berater bei KfW und BAfA
2013	Berater RKW Hessen
2012	Prince2 Practitioner, Projektmanagement-Zertifizierung
2009	ITIL V3 Foundation, IT-Infrastructure Library, CRM-Manager (IHK)
1987	AdA-Schein (Ausbildereignungsberechtigung)

Hobbies

meine Familie & unsere Tiere; Kampfkunst (Krav Maga & WingTsun), Radfahren, Wandern, gute Bücher, gutes Essen, guten Wein; Singen; Soziales Engagement (Greenpeace, Pfadfinder, WorldVision...)

Berufserfahrung

Selbständigkeit

09/2010 – heute	VeMaRegio UG / VeMaRegio / GEKI-Consult, Managing Consultant Projektleitungen und Interimseinsätze
-----------------	---

Vertriebspartnerschaften:

Seminar & Schulungsunternehmen: Vertrieb von Coachings & Seminaren im Bereich Verhandlungsführung und Kommunikation

Recruiting für ICT Agenturen (Allgeier, PENTASYS, Constaff, TTP...) sowie Direktsuche für ICT Unternehmen (1&1; Finanz-Informatik)

10/2014-06/2018	RENT-A-SALESMAN Business Development / externer Vertrieb für ICT Firmen (Kaltakquise, Tracking, Vertriebs- und Marketingberatung)
02/2017-12/2019	VIDANOVA GmbH Erstellung sowie Umsetzung und Begleitung von optimierten Vertriebslösungen für kleine und mittelständische Unternehmen

Projekte und Interimseinsätze in dieser Zeit:

09/2017 – heute	Business Development und Projektmanagement für PENGUIN Formula GmbH Neukunden-Akquise, Leadgenerierung und Kontaktabbauung. Präsentationen und Vertragsverhandlungen.
-----------------	---

Recruiting und Vermittlung überwiegend englischsprachiger ICT Spezialisten in Onsite Projekte, Mitarbeiterselektion und Teamzusammenstellung für Nearshore SW-Entwicklungsprojekte.

- 02/2017 – 07/2017 **Externer Vertrieb & Business Development für eine internationale IoT Firma Kaltakquise, Leadgenerierung, Anbahnung von Partnerschaften und Kooperationen**, Präsentationen, Vertragsverhandlungen, Planung und Umsetzungsbegleitung technischer Customer-Demo Cases
Begleitung und Steuerung von IoT Projekten auf Java Basis mit SCRUM und KANBAN
- 07/2013 – 12/2014 ZeroChaos GmbH im Auftrag von Atos IT Solutions & Services, Managed Service Provider Program (MSP), Consultant Manager, später Program Manager Deutschland
Outsourcing aller externen IT Ressourcen bei Atos
Leitung des Consultant Manager Teams Germany (5 CM)
Staffing sämtlicher IT Positionen bei Atos, die mit Externen besetzt wurden
Lenkung und Steuerung des Accounts, Teamleitung und PM
Betreuung von über 100 Lieferanten, Preisverhandlungen mit Core Suppliern, Generierung von Einsparungen, Implementieren von Best Practices, Dokumentation und Koordination, Steuerung durch SLA's und KPI's,
Aufbau der gesamten Prozesskette unter Beachtung von SOA Kriterien (Anwendung in der Cloud. Einsatz von RPC's...)
- 12/2012 – 05/2013 Web-Agentur: Interimsmanagement Vertriebsdirektor & PM **Business Development**, Marketing & Pressearbeit
Akquise neuer Kunden / Projekte im nicht öffentlichen Bereich
Mitaufbau von verteilten Anwendungen unter Beachtung von SOA Kriterien & Projektmanagement.
Suche und Auswahl von Freiberuflern zur programmtechnischen Unterstützung
- 02/2012 – 07/2012 **Business Development / Vertriebsaufbau** / Project Management Office
Teilprojektleitung Nearshore SW-Entwicklungsprojekt, Durchführung nach SCRUM Methodik: Entwicklung eines elektronischen betrieblichen Gesundheitsmanagement,
Personalauswahl und Projektbesetzung gemeinsam mit der rumänischen Entwicklungsfirma (durchgehend Englisch)
Zentrale JAVA basierte Anwendung mit RPC's und XML- Abrufen
Kaufmännisches Projektcontrolling, Projekt Management Office,
Pflege des Projektplans (MS-Project) Akquise/Gewinnung von Neukunden
- 05/2011 – 11/2011 IT-Consultingunternehmen: **Interimsmanagement Projektleitung / Vertrieb & Business Development**
Erstellung Flyer, Broschüren, Homepage, Durchführung Mailingaktionen
Aufbau, Ausbildung und Leitung von Recruiting-Teams in Deutschland und Indien
Vermittlung von Freiberuflern im Near- und Offshore Geschäft
- 10/2010 – 04/2011 Beratungsunternehmen: **Interimseinsatz, Business Development**
Recruiting von IT Spezialisten und Ausbau des Consulting Geschäfts
Fachliche Aufarbeitung von Methoden des Risikomanagements
Fachliche Leitung Einführung CRM System

Festanstellungen

- 08-2009-08/2010 ckc AG, Darmstadt, Consultingunternehmen, **Key Account Manager Vertrieb, Business Development**, Projektleitung, Ausbau der Business Unit Telecommunications
Recruiting, Vermittlung und Betreuung von Beratern für TK Projekte, Anwendungsentwickler und TK Spezialisten
Projektleitung eines englischsprachigen Joint-Venture Projektes mit der T-Systems in Katar (Lieferung von TK Anlagen und ICT Infrastruktur sowie vor Ort Einweisungen)
- 02/2008 – 07/2009 FERCHAU Engineering GmbH, Engineering- und Personaldienstleister, Leiter IT- Solutions, **Auf- und Ausbau einer neuen Business Unit mit Schwerpunkt ICT**
Handlungsvollmacht, 18 Mitarbeiter, 2,4 Mio. € Umsatz
Personalauswahl und -einstellung neuer Mitarbeiter, Personalsuche- und -vermittlung in Engineeringprojekte
Erarbeitung neuer Prozesse und Richtlinien, Qualitätskontrolle in Projekten
- 09/2006-01/2008 Inforsacom GmbH; Systemhaus, Senior Account Manager
Mitaufbau einer neuen Business Unit für Personalvermittlung, Verantwortung für 1,8 Mio. € Umsatz, Personelle Besetzung kompletter Projekte (Staffing),
Konzeptionserstellung und Durchführung von Business Process Outsourcing und Outtasking Projekten
Bundling Angebote aus HW, SW und Services
Planung und Durchführung von Festpreisprojekten
- 09/2004 – 07/2006 SETIS Informatik & Consulting GmbH; Consultingunternehmen, **Leiter Marketing & Vertrieb B2B Vertrieb** bei Finanzdienstleistern
Suche und Vermittlung von ICT Spezialisten für den Bankensektor
Preisvergleich, Prüfung Lizenzmodelle, Vertragsverhandlungen
Bankfachliche Beratung im Risikomanagement, Projektmanagement und Projektkoordination
- 01/2004 – 09/2004 freiberuflicher Projektmanager NASPA Versicherungs-Service, Einführung eines CRM Systems (Superoffice). Viele Teile nach SOA Architekturkriterien konzipiert
- 05/2003 – 11/2003 Brainforce Software AG, IT-Dienstleister, **Key Account Manager** für Finanzsoftware und Vermittlung Personal
- 10/2001-03/2003 ExperTeam AG, Consultingunternehmen, **NL-Leiter FFM, Prokurist**, später Mitglied der GL, **Umsatzverantwortung ca. 3 Mio. €**, Personalverantwortung 8-11 Mitarbeiter
Besetzung von ICT Projekten überwiegend in ANÜ, z.T. Suche und Weitervermittlung externer Spezialisten
Teilprojektleitungen und PMO Aufgaben in folgenden Projekten:
Commerzbank, Haircuts, Risikomanagement
BHF Bank, Basel II
- 10/1998-09/2001 Triamos GmbH; Personalleasing-Agentur, Interims-GF / dialog software GmbH, NL- Leiter, Prokurist, **Umsatz- und Budgetverantwortung 19 Mio. €**, Personalverantwortung: 15 Ma. direkt, bis zu 180 indirekt
Eigenes Recruiting und Steuerung von 3 Recruitern, Suche und Einsatz von Entwicklern überwiegend im Bankensektor (DeuBa, DreBa, Commerzbank...)
- 03/1997 – 10/1998 Beta Systems Software AG, Softwarehaus, VB SW Hosts

- 01/1996-02/1997 Pedas GmbH, Softwarehaus, **Leiter Marketing & Vertrieb**, personalwirtschaftliche SW, Koordination mit der Entwicklung
- 09/1993-12/1995 Utimaco Safeware AG, Softwarehaus, **Verkaufsleiter Nord / Verkaufsleiter Industrie**, Vertrieb IT-Security SW, Teamleitung
- 01/1992-07/1993 Storage Technology GmbH, **Vertriebsbeauftragter**, Vertrieb von Peripheriegeräten, insbesondere Speichersilos, an Großrechenzentren
- 09/1988-12/1991 Freiberufler, Programmierer und IT-Organisator