



Gerold Kiefer

Situation / Ziele / Schwerpunkte / Ausbildung / Kenntnisse – auf einen Blick

Aktuelle Situation

- Selbständiger Vertriebsspezialist & Projektmanager im ICT & HR Umfeld, seit 10/2010;
- suche Festanstellung

Berufliche Ziele

- Key Account Manager/Sales Manager/Niederlassungsleiter / Vertriebsleiter
- Projektmanager oder -leiter / Interimsmanager

Highlights

- Über 25 Jahre B2B Sales im ICT Umfeld, mehr Hunter als Farmer
- > 16 Jahre Führungserfahrung, bis zu 20 Mitarbeiter, 19 Mio. € Umsatzverantwortung
- Mehrjährige PM Erfahrung, SW-Entwicklungs- und HR Projekte
- HR-Profi-Recruiting, Vermittlung, Master Vendor und MSP's
- Mehrjährige Erfahrung in gemischten, auch internationalen Teams

Kenntnisse & Fähigkeiten / Einsatzgebiet

Fremdsprachen

- Englisch verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Französisch gute Kenntnisse in Wort und Schrift

PC-Kenntnisse

- Microsoft Office Palette (Word, Excel, Powerpoint) perfekt
- MS Visio, MS Project, MS-CRM, Internet & Social Media- sehr gut
- Datenbanken, SQL - gut

Führerschein: alle Klassen

Branchen: ICT, Systemhäuser, Consulting, Personaldienstleister, Finanzen, Automotive, Chemie, Pharma, Internetagenturen, MSP

Region: Rhein-Main Gebiet, Dienstreisen bundes- und europaweit

Zertifizierungen

2012 Prince2 Practitioner, Projektmanagement-Zertifizierung
2009 ITIL V3 Foundation, CRM-Manager (IHK)
1987 AdA-Schein (Ausbildereignungsberechtigung)

Ausbildung

1981 Abitur
1981-1983 Bundeswehr
1983 -1987 FH Mainz II (heute Hochschule Mainz), Diplom-Bw. (FH)
1988 -1989 Ausbildung zum Organisationsprogrammierer
2004 – 2006 Fernstudium MBA (USA)

Hobbies

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

Lebenslauf

09/2010 – heute Selbständigkeit
Seit 09/2010, GEKI-Consult, seit 06/2013 VeMaRegio UG,
Inhaber/GF

Laufende Vertriebspartnerschaften in dieser Zeit:

02/2016 - heute: RENT-A-SALESMAN: Business Development / externer Vertrieb
überwiegend für ICT Firmen (Kaltakquise, Tracking)
01/2017 - heute: VIDANOVA GmbH, Vertriebsberatung- und optimierung,
Vertriebslösungen für kleine und mittelständische Unternehmen
03/2012 – 12.2016 ESP GmbH, B2C Vertrieb Strom-, Gas und TK-Produkte

Projekte und Interimseinsätze in dieser Zeit:

09/2017 – heute Senior KAM DACH
portugiesisches IT-Unternehmen, Freelancer-Vermittlung,
Business Development für Nearshore SW-Entwicklung,
Schwerpunkt Java, GDPR / DSGVO Konformitätsprojekte

02/2017 – 06/2017 External Sales
IoT Unternehmen, Vertrieb & Business Development,
Kaltakquise, Leadgenerierung, Partnerschaften & Kooperationen,
Präsentationen, Planung von Customer-Demo und Use-Cases,

03/2016 – 10/2016 Auszeit wegen Operationen und ReHa

07/2013 – 12/2014 Consultant Manager, später Program Manager Deutschland
ZeroChaos GmbH (für Atos IT Solutions & Services), MSP,
Outsourcing externer IT Ressourcen, Leitung des Consultant
Manager Teams Germany (5 CM), Lenkung und Steuerung des
Accounts, Teamleitung und PM, über 100 Lieferanten,
Preisverhandlungen, Einsparungen, Implementieren von Best
Practices, Steuerung durch SLA's und KPI's,
Aufbau der gesamten Prozesskette, SOA

12/2012 – 05/2013 Vertriebsdirektor & PM
Business Development, Web-Agentur, Akquise Kunden /
Projekte, verteilte Anwendungen unter Beachtung von SOA
Kriterien
Projektmanagement laufender Projekte mit SCRUM Methodik

02/2012 – 07/2012 Consultant
Business Development / Vertriebsaufbau / Project Management Office
Teilprojektleitung Nearshore SW-Entwicklungsprojekt, Durchführung nach
SCRUM Methodik: Entwicklung elektronisches Gesundheitsmanagement,
zentrale Anwendung mit RPC's und XML- Abrufen, Kfm.
Projektcontrolling, MS-Project, Akquise von Neukunden

05/2011 – 11/2011 Interimsmanagement Projektleitung / Vertrieb & Business Development
Marketing, Aufbau, Ausbildung und Leitung von Recruiting-Teams in
Deutschland und Indien Vermittlung von Freiberuflern im Near- und
Offshore Geschäft

10/2010 – 04/2011 Interimsmanager Business Development
Beratungsunternehmen:
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 Key Account Manager
ckc AG, Darmstadt, Vertrieb, Business Development, Projektleitung, Ausbau der Business Unit Telecommunications, Recruiting, Vermittlung und Betreuung von Beratern für TK Projekte, Entwickler und TK Infrastrukturspezialisten
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 Leiter IT- Solutions
FERCHAU Engineering GmbH, Auf- und Ausbau einer neuen Business Unit mit Schwerpunkt ICT
Handlungsvollmacht, 18 Mitarbeiter, 2,4 Mio. € Umsatz
Personalauswahl und -einstellung, Personalsuche- und -vermittlung in Engineeringprojekte. Erarbeitung neuer Prozesse und Richtlinien, Qualitätskontrolle in Projekten
- 09/2006-01/2008 Senior Account Manager
Inforsacom GmbH; **Mtaufbau einer neuen Business Unit für Personalvermittlung**, Verantwortung für 1,8 Mio. € Umsatz, Projektstaffing, Konzeptionserstellung und Durchführung von Business Process Outsourcing und Outtasking Projekten, Bundling Angebote aus HW, SW und Services, Planung und Durchführung Festpreisprojekte
- 09/2004 – 07/2006 Leiter Marketing & Vertrieb
SETIS Informatik & Consulting GmbH; B2B Vertrieb bei Finanzdienstleistern, **Verantwortung für ca. 1,6 Mio. € Umsatz**
Lizenzmodelle, Vertragsverhandlungen, Aufbau Partnervertrieb, Bankfachliche Beratung im Risikomanagement, Projektmanagement
- 01/2004 – 09/2004 freiberuflicher Projektmanager
NVS GmbH, **Einführung CRM System (Superoffice)**, SOA
- 05/2003 – 11/2003 Brainforce Software AG, IT-Dienstleister, Key Account Manager für Finanzsoftware und Vermittlung Personal
- 10/2001-03/2003 NL-Leiter FFM, Prokurist, später Mitglied der GL
ExperTeam AG, Budget-; Umsatz- und Personalverantwortung, **12-15 Mitarbeiter, ca. 3Mio. € Umsatz**, eigene Projektleitungseinsätze
- 10/1998-09/2001 Interims-GF / NL- Leiter, Prokurist
Triamos GmbH; dialog software GmbH, Personalleasing-Agenturen, **Umsatz- und Budgetverantwortung 19 Mio. €, Personalverantwortung: 15 Ma. direkt, bis zu 180 indirekt**
- 03/1997 – 10/1998 Vertriebsrepräsentant
Beta Systems Software AG, Softwarehaus, SW für Rechenzentren
- 01/1996-02/1997 Leiter Marketing & Vertrieb
Pedas GmbH, personalwirtschaftliche SW
- 09/1993-12/1995 Verkaufsleiter Nord / Verkaufsleiter Industrie
Utimaco Safeware AG, Vertrieb IT-Security SW, Teamleitung
- 01/1992-07/1993 Vertriebsbeauftragter
STK GmbH, Vertrieb von Peripheriegeräten, insbesondere Speichersilos
- 09/1988-12/1991 Freiberufler, Programmierer und IT-Organisator