

## **Profil** **Oliver E.** **Projektmanager**

**Nationalität**                      **deutsch**



## **PROFIL IN KÜRZE**

### **Unternehmerischer Profi mit Weitblick: Expertise in Produktion, Logistik, und Digitalisierung**

- Umfassendes Wissen in Wirtschaft, Logistik und Produktion mit digitalem Fokus.
- Entwicklung und Implementierung innovativer Lösungen zur Prozessoptimierung. Koordination von reibungslosen Abläufen zwischen den Bereichen Wirtschaft, Logistik und Produktion.
- Unterstützung bei der Integration digitaler Technologien zur Steigerung der Effizienz.

### **Starke Kompetenzen**

- Strategische Geschäftsausrichtung: Nachhaltige Strategien für langfristigen Unternehmenserfolg entwickeln.
- Change Management: Erfolgreiche Implementierung von Veränderungsprozessen im Unternehmen.
- Risikomanagement: Identifikation und Minimierung von Risiken für langfristige Stabilität.
- Digitale Transformation: Umsetzung digitaler Lösungen zur Verbesserung von Prozessen und Geschäftsmodellen.

### **Führungsstil**

- Unterstützung der individuellen Entwicklung
- Transformationales Denken und Handeln
- Ermöglichung von Eigenverantwortung

Email: [info@logistic-analytic.de](mailto:info@logistic-analytic.de)  
HypoVereinsbank Frankfurt am Main  
St. Nr.: 00380866134  
Finanzamt Bad Homburg vor der Höhe  
Ust-IdNr.: DE207669854

Internet: [www.logistics.ag](http://www.logistics.ag)  
Konto: 20995319, BLZ 50320191  
IBAN: DE44 5032 01910020995319  
BIC: HYVEDEMM430  
HRB 11069

### Arbeitsweise

- Proaktiv auf Herausforderungen und Chancen zugehen
- Fokussiert auf messbare Ergebnisse
- Der Kunde steht im Mittelpunkt

### Expertise

- Projektmanagement
- Prozessoptimierung
- Change-Management
- Ausschreibungsmanagement
- Krisenmanagement
- Ramp-Up / Ramp-Down von Produktions- und Vertriebsstandorten

## Beruflicher Werdegang

**07/2022 – 02/2023**      **Verpackungsbranche / Co-Packing / Value Added Services, Karlsruhe**  
**(Gruppe ca. 1.400 MA – 40,8 Mio €)**

### Projektleiter

- Standort-Design (Raumoptimierung, Workflow, & Effizienz)
- Standort- / Ramp-Up & Produktionsplanung Hamburg Q4/2022 – Q1/2023
- Einführung Transportmanagement: Dock & Yard Management
- Produktions-Prozesse definieren & Implementieren
- Erarbeitung einer Produktions-Forecast Vorlage unter Berücksichtigung von Personal- und Maschinenauslastung
- Preisanpassungsgrundlage erstellen für Energiepreissteigerung
- Preisanpassungsgrundlage erstellen für Materialpreiserhöhung gem. EUWID-Index
- Kommunikation und Rechenschaft gegenüber den Stakeholdern
- Verhandlung mit dem Einkauf beim Kunden (Konsumgüter)

### **Ergebnisse:**

Einheitliche elektronische Vorlage für Massen-Preisupdates von zwei unterschiedlichen ERPs

Optimaler Warenfluss der Produktions- und Lagerhalle

Erste Produktion nach 3 Wochen nach Schlüsselübergabe

Optimierte Personalauslastung durch Transportmanagement

Einheitliche elektronische Vorlage für Massen-Preisupdates von zwei unterschiedlichen ERPs

**08/2013 – 06/2022      Verpackungsbranche DACH / Co-Packing, Duisburg  
(Gruppe ca. 2.200 MA – 47,1 Mio €)**

**Projektleiter**

- Standort Duisburg: Ramp-Down & Auflösung
- Ausschreibungsmanagement: Anforderungen, Kalkulation & Plausibilitätsprüfung
- Autopilot: Machbarkeit der digitalen Erfassung von manuellen Arbeitsschritten in der Produktion
- Digitalisierung: In-Process-Controll (IPC)
- Digitalisierung: Paletten Übergabe an den Logistik Service Provider (LSP)
- Digitalisierung: Retourenprozess von Handelsware
- RPA: Wareneingang-Import in das ERP
- Cycle Count: Permanent Inventur Kunden Packmittel

**Ergebnisse:**

Im letzten Monat nur 8 Tage ohne Produktion

Neuer Fullservice-Contract mit einem 9 Mio € p.a.

Grundsteinlegung für die komplette Digitalisierung aller Arbeitsschritte in der Produktion

Aktueller Produktionsstatus durch digitale IPC

Warenausgang: Personalkosteneinsparung von 45% p.a.

Retoure: Zeiteinsparung von 416 Stunden p.a. in der Auftragsbearbeitung

RPA-Wareneingang: Zeiteinsparung von 1125 Std. p.a.

Cycle Count: Produktionsunterbrechung für Inventur

**01/2008 – 07/2013      IT Business Development / Region NRW  
(Freelancer)**

**IT-Projektleiter**

- Koordinierung und Planung von IP-Telefonie und Infrastruktur Projekten
- Kontrolle des Budgets
- Risikominimierung
- Krisenmanagement
- Projektabschluss und Budget-Kontrolle

**Ergebnisse:**

Einhaltung der Fristen und termingerechte Lieferung

Abschluss der Projekte durchschnittlich 10% unterhalb des Budgets, durch Einkaufsstrategie

Termine eingehalten durch Risikoanalyse und Bewertungen

Präventionsmaßnahmen, Kontrollsystem und Notfallpläne entwickelt für das Krisenmanagement in IT-Projekten

**IT-Business Development Manager**

- Evaluierung, Marktanalyse und Bewerten von neuen IT-Technologien/Geschäftsfeldern
- Kundenbeziehungsmanagementsystem aufbauen
- Vertriebsstrategie entwickeln

**Ergebnisse:**

Abgrenzung von Massenmarkt mit USPs für Systemhäuser. Umsatzwachstum von bis zu 23% im Bereich Services

Kundenbindung und Kundenmanagement Steigerung von 71%

Schnellere Entscheidungsprozesse in Krisensituationen

**01/2007 – 12/2007**

**IT-Systemhaus, Berlin  
(1.200 MA – 750 Mio. USD) weltweit**

**Regional Sales Manager**

- Aufbau der Vertriebs-Standorte Düsseldorf, Frankfurt und München
- Rekrutierung Vertriebsmitarbeiter
- Einführung Salesforce
- Auswahl strategische Partnerschaften
- Strategische Ausrichtung des Vertriebs (Salesfokus)

**Ergebnisse:**

Erhöhung der Vertriebsregionen von 1 auf 4 Standorte

Vertriebsmitarbeiter um 350% aufgestockt

Einführung von Salesforce für Forecasting und CRM überwacht. Dadurch konnte die Vertriebseffektivität um 20% gesteigert werden.

Vertriebstrainings begleitet für Kaltakquise und -ansprache

6 strategische IT-Hersteller identifiziert, die ein umfassendes Konzept und Alleinstellungsmerkmale (USPs) aufweisen.

**03/2006 – 12/2006**

**IT-Systemhaus, Essen  
(100 MA – 66 Mio. €)**

**Consultant - Infrastruktur**

- Portfolio Beratung
- Hersteller-, Markt- und Trendanalyse
- Erarbeitung von Serviceprodukten

**Ergebnisse:**

Mehr als 10 Hersteller aus dem Portfolio genommen

Salesfokus auf IP-Telefonie mit UC

Erarbeitung von Sales Lösungen mit mehr als 40% Service Anteil, sowie Mietmodellen

**01/2005 – 02/2006**      **IT-Integrator, Heverlee, Belgien**  
**(2750 MA – 618 Mio. €) weltweit**

Assistenz des CEO Beraters

- Europäische Strategie für New Technology
- Referent für strategische Ausrichtung von New Technology
- Begleitung von Fokusgruppen

**Ergebnisse:**

Europäische Angleichung des Portfolios. Auslistung von insgesamt 43 Herstellern Europa. 5 Kernprodukte in allen europäischen Ländern.

Moderation von den Fokusgruppen: Chemical, Military und Unified Communication

**01/2003 – 12/2004**      **IT-Systemhaus, Düsseldorf**  
**(100 MA – 56 Mio. €)**

Key Account Manager

- Betreuung von Key Accounts aus dem Bereich Operator und Chemical
- Key International Account Manager Military Germany
- Salesfokus: Services und New Technology

- Aufbau der Carrier Business Unit

**Ergebnisse:**

Umsatzverantwortung: 2,7 Mio € (10% Margin)

Zielerreichung um 14% übertroffen

Fachbereich für Carrier und Operator mit 6 Mitarbeiter aufgebaut und einer Zielerreichung von 132%

**01/2001 – 12/2002**      **IT-Systemhaus, Düsseldorf**  
**(110 MA – 51 Mio. €)**

IT Solution Consultant

- Vertriebsunterstützung beim Kunden
- Projektmanagement bei New Technology
- Key International Account Manager Military Germany
- Salesfokus: Services und New Technology

**Ergebnisse:**

Einhaltung von Projektbudgets und Terminen  
Prozessoptimierung in der Beschaffung von Equipment  
Schulung und Wissensvermittlung im Bereich IP-Telefonie

**07/1999 – 12/2000**     **IT-Systemhaus, Hamburg**  
**(80 MA – 33 Mio. €)**

Senior System Engineer

- Vertriebsunterstützung beim Kunden
- Projektverantwortlicher Techniker
- Thematischer Schwerpunkte: ATM, Token Ring, VoATM, VoFR, VoIP und Sniffer

**Ergebnisse:**

Abschluss von komplexen Projekten mit zeitkritischen Mitarbeiterumzügen.  
Als Leiter Krisenmanagement bei einem Mineralöl-Konzern, den Umzug von 800 Mitarbeitern fristgerecht eingehalten  
Bei einem Luxusartikel Hersteller innerhalb von 4 Stunden die wichtigsten Netzwerk-Infrastrukturen wieder am Laufen gehabt nach einem Blitz-Einschlag und der Zerstörung sämtlicher Netzwerk-Komponenten

**04/1998 – 06/1999**     **IT-Systemhaus, Hamburg**  
**(65 Mitarbeiter)**

IT-Servicetechniker

**05/1996 – 03/1998**     **Automatisierungstechnik, Hamburg**  
**(28 Mitarbeiter)**

Netzwerktechniker

**05/1995 – 04/1996**     **Personaldienstleistung, Hamburg**  
**(30 Mitarbeiter)**

Energieelektroniker

**07/1994 – 04/1995**     **berufliche Orientierungsphase**

**02/1993 – 06/1994**     **Energieversorger, Hamburg**  
**(2000 Mitarbeiter)**

Niederspannungskabelmonteur

## Ausbildung

- 08/1989 – 01/1993**      **Hamburgische Electricitäts-Werke AG, Hamburg**  
**Ausbildung zum Energieelektroniker / Fachrichtung Betriebstechnik**
- 08/1989 – 01/1993**      **Gewerbeschule für Energietechnik G10, Hamburg**  
**Ausbildung zum Energieelektroniker / Fachrichtung Betriebstechnik**
- 08/1983 – 06/1989**      **Gesamtschule Winterhude, Hamburg**  
**Mittlere Reife**

## Weiterbildung

- 04/2023**                      **PRINCE2 Foundation & Practitioner**  
**GFN GmbH, Heidelberg**
- 01/2022 - heute**              **Fachinformatiker Digitalisierung**  
**Institut f. Lernsysteme GmbH, Hamburg**
- 11/2015**                      **Train the Trainer**  
**Packservice Akademie, Karlsruhe**
- 01/2005**                      **Cisco Sales Expert**  
**Cisco Systems GmbH, Düsseldorf**
- 02/2002**                      **Swyx Solution Partner**  
**Swyx Solution Partner, Dortmund**
- 08/1999**                      **Nortel Networks Certified Support Specialist**  
**Nortel Networks, Sophia Antipolis, Frankreich**

## Kurse

<b>04/2023</b>	<b>PRINCE2 Foundation &amp; Practitioner</b> GFN GmbH, Heidelberg
<b>01/2022 - heute</b>	<b>Fachinformatiker Digitalisierung</b> Institut f. Lernsysteme GmbH, Hamburg
<b>11/2015</b>	<b>Train the Trainer</b> Packservice Akademie, Karlsruhe

## Weitere Kenntnisse und Fähigkeiten

<b>Sprachkenntnisse</b>	<b>Deutsch</b> <b>Englisch</b>	<b>Muttersprache</b> <b>Konversation</b>
<b>IT-Kenntnisse</b>	<b>MS-Office (Excel, Word, Powerpoint, Outlook), MS Visio, MS Project, ProjectLibre, SikuliX, Freeplane, Miro Minds, Salesforce, Tableau, MS Teams, Zoom</b>	
<b>ERP-Systeme</b>	<b>Unica, Telise, SAP R3, NAV BC</b>	