

Profil Andreas S. Interim Manager und Berater

Geburtsjahr	1968
Nationalität	deutsch
Status	Verheiratet, 2 Kinder



BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

- 09/2023-** **Management Consulting & Interim Management** | Bad Homburg | <http://www.stendera.de>
Schwerpunkte:
- Transformation & Digitalisierung von Markteinheiten für Effizienzsteigerungen und einheitlichen Qualitätsstandards
 - Change Management im Vertrieb (Erhöhung der Marktaktivität) und zur Operationalisierung der Unternehmensstrategie
 - Einführung von High Performance Management and Vertriebsmanagement-Prozessen für skalierbares und nachhaltiges Wachstum
 - Restrukturierung
- 08/2022 – 08/2023** **Post Termination Restraints**
- 04/2022 – 07/2022** **Caiz Development GmbH** | Frankfurt | <http://www.caizcoin.com>
Kryptowährungs- und Blockchain-Start-up | 45 Mitarbeitende
Managing Director
- Leitung der Gesellschaft, Hands-on-Management
 - Einführung und Sicherstellung der Compliance und Abbildung der entsprechenden Prozesse

- Vorbereitung der entsprechenden Regulatorik sowie des ICO (inkl. aller notwendigen vorbereitenden Maßnahmen (inkl. Gespräche mit Börsen, Market-Maker-Teams, Influencern)
- Optimierung und Einführung kaufmännischer Prozesse

07/2017 – 03/2022 Amadeus IT Group (Amadeus IT Services & Amadeus Germany) | Madrid, Nizza, Bad Homburg | www.amadeus.com
Global agierendes Unternehmen für IT-Lösungen, SaaS Entwicklungen und (Sourcing-) Dienstleistungen | Umsatz: ca. 4 Mrd. € | 12.000 Mitarbeitende

Amadeus IT Group

Head of Global Accounts & Head of DACH Region

Globale Funktion:

- Kundenschwerpunkte: Financial Services, Pharmaindustrie, Automotive
- Leitung des Global Top Customer Clusters
- Aufbau des neu geschaffenen Segments für globale Coverage Strukturen
- Nutzung des globalen Clusters für Produktentwicklung
- Steuerung aller Aktivitäten für diese Kunden und der zugeordneten internen Funktionen
- Ausbau der globalen Reichweite und Ausbau in neuen Geografien (Fokus auf Nordamerika und die APAC Region)
- Einbindung in das globale Agile Framework der Amadeus IT Group

DACH-Funktion:

- Kundenschwerpunkte: Automotive, Financial Services, Retail, Industrial Cluster, Pharmaindustrie, chemische Industrie, Beratungsunternehmen
- Restrukturierung des gesamten Teams (von Sales, Account Management, Regional Legal, Pre-Sales and Services)
- Etablierung einer High Performance Kultur
- Aufbau des Leitbildes mit Fokus auf exponentiellem Wachstum und Erhalt der Profitabilität
- Überführung der Struktur in ein globales Matrix-Management-Modell
- Einführung von Salesforce und Aufbau eines Vertriebsmanagementsystems

Zusatzaufgaben:

- Transformation in ein Business-Unit-Konzept
- Verlagerung von Mitarbeitern in unterschiedliche Gesellschaften zur Optimierung der Strukturen im Rahmen des Konzernumbaus
- Sprecher für die DACH Region in Verbänden und mediale Anfragen rund um das SaaS-B2B-Geschäft mit Corporations

Verantwortung: 25 Mio. € Cloud-Umsatz

Personal: Disziplinarische Führung von 20 Mitarbeitenden, inkl. 2 Führungskräften | im Rahmen der Matrixstruktur indirekte Führung 30 weiterer Mitarbeitenden

Ausgewählte Erfolge:

- Umsatzsteigerung von 60 % im ersten und 50 % im zweiten Jahr
- Jährliche Umsatzsteigerung und Übererfüllung der Vertriebsziele von mindestens immer 120 %

- Entwicklung neuer Führungskräfte sowohl aus der DACH Funktion, als auch aus der globalen Struktur heraus
- Erfolgreiche Transfers von Mitarbeitern in unterschiedliche Gesellschaften für den Konzernumbau (unter Erhalt der Mitarbeiterzufriedenheit)11 – 03/2013

10/2012 – 06/2017 **B+S Card Service (heute: PayOne)** | Frankfurt | www.payone.com
Services rund ums bargeldlose Bezahlen | Umsatz: rd 500m € | 500 Mitarbeitende

01/2015 – 06/201 **Direktor/Senior Vice President**

- Leitung der Abteilungen Services, Pre-Sales, Bid Management & Business Development
- Aufbau der BU International sowie neuer Landesgesellschaften, u.a. UK und Frankreich
- Portfolio-Shift zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung mit den Branchenschwerpunkten Retail, LEH & Petrol

Verantwortung: 250 Mio. € P&L

Personal: Führung von 8 Abteilungsleitern, 15 Managern und 110 Mitarbeitern

Ausgewählte Erfolge:

- Turnaround im ersten Jahr von Minuswachstum in ein Wachstum von 3 % inkl. Portfolio-Switch
- Jährliches Wachstum über Markt
- Einführung eines effizienten Vertriebs- und Servicemanagements
- Neuaufstellung des Vertriebes und Neuausrichtung des indirekten Vertriebes
- Stärkere Internationalisierung des Geschäftes durch Aufbau von neuen Landesgesellschaften
- Starkes Wachstum bei internationalen Großkunden
- Mehrwertschaffung entlang industriespezifischer Wertschöpfungsketten

10/2012 – 12/2014 **Bereichsleiter Vertrieb, Prokurist**

- Transformation des Vertriebes und der Vertriebskanäle im Sinne eines Multi-Channel-Ansatzes
- Restrukturierung des Portfolios im Team mit dem Produktmanagement
- Aufbau ertragsorientierter Vertriebs- und Genehmigungsprozesse
- Einführung eines Ausschreibungsteams (Bid Management)
- Neuausrichtung der In- und Outbound-Teams
- Aufbau eines Pipeline- und Reporting Managementsystems

Verantwortung: 350 Mio. € Umsatz

Personal: Führung von bis zu 140 Mitarbeitern

- 01/2002 – 09/2012** **IBM** | Stuttgart
Direktor Mittelstand & Channel NRW | *Direktor General Business & Enterprise Clients* |
Senior Sales Manager Global Financing (inkl. Global Key Deal Verhandlungsführung bei Deals größer 100 Mio.
- 10/1998 – 12/2001** **MMV Leasing/MKB Bank** | Koblenz | *Sales Manager inkl. Channel Verantwortung*
- 06/1995 – 09/1998** **Allgemeine Kredit/Coface** | Mainz | *Sales Specialist*

AUSBILDUNG

- 09/1990 - 06/1995** **Diplom-Volkswirt Internationale Volkswirtschaftslehre** | Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Schwerpunkte: Internationale Betriebswirtschaft & internationale Geldpolitik
Diplomarbeit: „Auswirkungen von Politik-Mixen (inkl. Geldpolitik im Hickschen 3D-Modell“ – Auszeichnung als beste Diplomarbeit des Jahrgangs – Die Simulation wurde mit einem Kommilitonen zusammen selbst entwickelt und programmiert
- 08/1987 - 08/1990** **Ausbildung zum Sparkassen- und Girokaufmann (Bankkaufmann)** | Landessparkasse zu Oldenburg
- 06/1987** **Abitur** | Max-Planck-Gymnasium | Delmenhorst

ZUSÄTZLICHE QUALIFIKATIONEN & INFORMATIONEN

- Fortbildungen** Managen im agilen Umfeld | Amadeus intern
Transformationsmanagement | Amadeus intern
Wissen zu Arbeitsrecht und Mitbestimmung | Amadeus intern & B+S intern
Diverse Führungskräfte-Seminare bei der IBM
- IT-Kenntnisse** MS Office | MS Teams | MS Visio | SharePoint | MS Project | Jira | HTML | VBA | Amadeus
- Sprachkenntnisse** **Deutsch:** Muttersprache | **Englisch:** Verhandlungssicher | **Französisch:** Grundkenntnisse
- Mitgliedschaften** Düsseldorfer Jonges e.V. | Bad Homburg Sentinels e.V. (Sportverein)
- Interessen** Musik (modulare Synthesizer) | klassische Oper | moderne Kunst | Mountainbiken