

Senior Prozessmanager (Prozessexperte & EAM)



Kurzbeschreibung

Unser Senior Key Account Manager kann mit über 15 Jahren Berufserfahrung in den Schwerpunktdisziplinen (Key) Account Management, Vertriebs- und Unit-Leitung sowie diversen Beratungsaufgaben als Prozessexperte aufwarten.

Mit einer derart umfassenden Erfahrung sowohl in der (strategischen) Kundenbetreuung, jeglichen Vertriebsaufgaben als auch im Projektgeschäft bieten wir einen Senior Berater an, der alle gängigen Methoden und Vorgehensweisen im (Key) Account Management kennt und viele praktische sowie konzeptionelle Erfahrung aus der strategischen Kundenbetreuung zielorientiert einbringen kann.

Mit der Symbiose aus langjähriger Projekt- und Vertriebserfahrung bringt er eine hervorragende Expertise mit, um die Bedarfe eines Schlüsselfunktionärs zu verstehen sowie theoretische Ansätze mit der kundenbezogenen Praxis bspw. in einem konzeptionellen Ansatz zu vereinen.

Laufbahn (Auszug)

01/2012 - heute	Prozessexperte; Diverse Kundenprojekte  <ul style="list-style-type: none">Aufbau UnternehmensstrukturenErstellung ProzessmodelleE2E-Prozessbetrachtung	05/2010 – 02/2012	(Key) Account Manager; Beratungshaus Mittelstand  <ul style="list-style-type: none">Betreuung von bestehenden Kunden, Projekten und BeraternEntwicklung eigener strategischer KundenbeziehungenDurchführung von Wettbewerbsanalysen zur Ableitung strategischer HandlungsfelderMitgestaltung und Verhandlung von Gewerk- und Outsourcingverträgen
06/2018 - 04/2020	Unit-Leiter Consulting; Beratungshaus Mittelstand  <ul style="list-style-type: none">Übernahme aller Aufgaben der Unit-LeitungStrategisches Entwicklung eigenes Leistungsportfolio und Kundenbeziehungen		
01/2013 - 06/2013	Business Development Manager; Capgemini Deutschland  <ul style="list-style-type: none">Durchführung von Workshops mit dem Key Account Team sowie vor KundeAufbereitung und Ableitung von SourcingansätzenErstellung Präsentationsunterlagen und KonzeptenRegelmäßiges Reporting internes Top-Management	2003 – 2009	Wirtschaftswissenschaften (Uni Hannover)  Abschluss – Diplom-Ökonom

Schwerpunkte

- Key Account Management
- Vertrieb- und Unit-Leitung
- Enterprise Architektur
- Strategisches Prozessmanagement
- Projektmanagement, -kommunikation

Auftragnehmer

JD partners GmbH

Lerchenweg 7, 31863 Coppenbrügge

Kontaktperson:

Tobias Jenschke

mobil: 01515 100 1415

Mail: T.Jenschke@JD-partners.de

Geschäftsführung:

Dipl.-Ing. oec., M.Sc. Tobias Jenschke und
Dipl.-Ök. Alexander Depping

Steuernummer: 22/200/78307

Umsatzsteuer ID-Nr.: DE329103162

HRB Nummer: 219803

Gerichtsstand: Hannover