

Unternehmensvorstellung

Hubert Baumann

Vertriebskonzepte

Business Development

*Aufbau von Vertriebspartnern
und Partnernetzwerken*

Außenauftritt

Interim Management

Tel. (D) +49 (0) 6021 610184

Tel. (A) +43 (0) 720 -975 084

<http://www.hubertbaumann.com>
info@hubertbaumann.com

Inhalt

| | <i>Seite</i> |
|------------------------------------|--------------|
| <i>Einleitung</i> | 1 |
| <i>Kurzprofil Hubert Baumann</i> | 2 |
| <i>Meine „Werkzeuge“</i> | 3 |
| <i>U S P s</i> | 4 |
| <i>Referenzen, Kunden, Partner</i> | 5 |

Anhang

- *Profil Hubert Baumann mit Projekten*

Liebe Leser,

In den folgenden Bereichen können Sie mit meiner Unterstützung rechnen:

- **Business Development, Unternehmens- und Vertriebsaufbau:**

für den Aufbau Ihrer künftigen Marketingstrategie und dem passenden Vertriebsmodell, orientiert an den Markt- und Kunden-Bedürfnissen ...

- **Öffentlichkeitsarbeit und Außenauftritt:**

für Aufbau und Optimierung von Außenwirkung und Öffentlichkeitsarbeit Ihres Unternehmens ...

- **Aufbau von Vertriebskanälen und Partnernetzwerken:**

für die Suche und den Gewinn bringenden Aufbau der "richtigen" Vertriebspartner in einem flächen-deckenden, gut funktionierenden Vertriebs-partner-Netzwerk ...

- **Interim Management:**

zur Überbrückung vorübergehender Engpässe oder Belastungsspitzen in Vertrieb, Marketing und Unternehmensführung ...

Ich freue mich, wenn Ihnen mein Angebot gefällt.

Ihr

Hubert Baumann



Kurzprofil Hubert Baumann

(ein ausführliches Profil finden Sie im Anhang)

- Mittlerer Bildungsabschluss an der Staatlichen Realschule Aschaffenburg
- Ausbildung zum Bankkaufmann mit Weiterbildung zum Bilanzbuchhalter IHK
- diverse Fortbildungen in Projekt-management, aktive Vertriebsarbeit, Gruppendynamik und Gruppenprozesse, Kommunikation, Präsentationstechniken
- Mehrere Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
- Vertriebs- und Unternehmenssteuerung
- Betriebswirtschaftliche Beratung (Schwerpunkte Controlling,, Planung/Budgetierung, Forecasting)
- Coaching, Training und Sparring von Führungskräften und Mitarbeitern, Teambuilding
- Öffentlichkeitsarbeit
- Beratung und Unterstützung beim Aufbau von Vertriebspartnernetzten (Channel Sales)
- Interimsmanagement und Projektmanagement
- Unterstützung bei Messen und Veranstaltungen



Meine "Werkzeuge" !

- **Fachwissen**

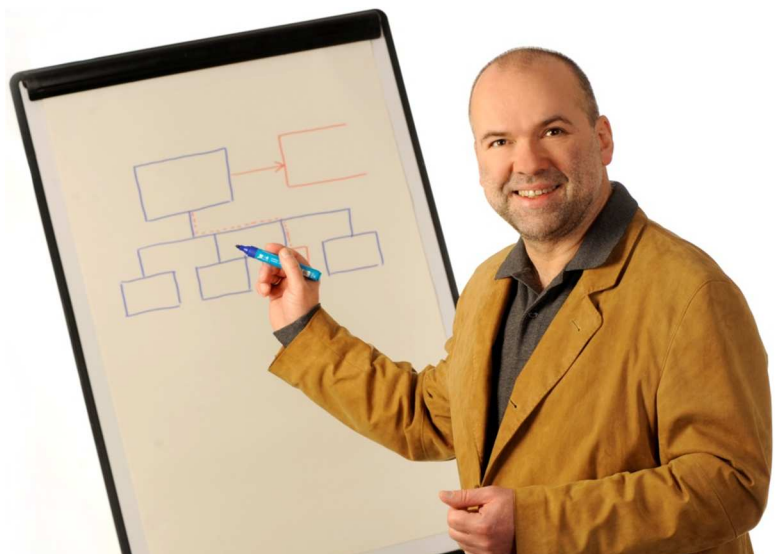
- Betriebswirtschaft und Controlling
- Breites Grundwissen in der Informationstechnik
- Organisation, Prozesse und Projektmanagement

- **Soft-Skills**

- Systemische Beratung
- Führungserfahrung (Management)
- Begleitung von Veränderungsprozessen (Change Management)
- Humor, gute Laune
- Positives Denken
- Fähigkeit, mich schnell in neue Sachverhalte (auch branchenfremde) eindenken zu können

- **Erfahrung**

- Projektmanagement
- Marketing / Vertrieb / Vertriebsunterstützung
- Unternehmenssteuerung

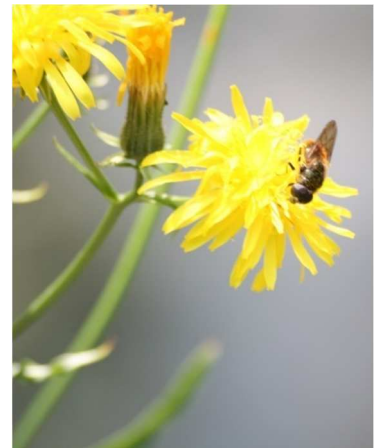


Warum Sie sich für eine Zusammenarbeit mit mir entscheiden sollten !

In den Beratungsgesprächen mit meinen Klienten sprechen wir in der Regel ganz am Anfang über die sogenannten USPs, die Unique Selling Propositions.

Zu Deutsch: Alleinstellungsmerkmale. Oder: Warum soll sich ein potentieller Kunde ausgerechnet für eine Zusammenarbeit mit Ihnen entscheiden?

Was hat Ihr Unternehmen, was andere Unternehmen nicht haben?



Und hier sind meine USPs:

- **ICH selbst** - mit Begeisterung, Begeisterungsfähigkeit, Humor, Freude an Veränderung, Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen.
- **Fähigkeit**, mich sehr schnell in neue, auch branchenfremde Sachverhalte einzudenken und einarbeiten zu können.
- **Persönlichkeit:** In unseren Projekten arbeiten Sie mit mir persönlich oder mit ausgewählten Partnern, die Ihnen von Anfang an persönlich bekannt sind.
- **Individualität:** Meine Konzepte werden individuell für Sie und das Ihr Projekt erstellt. Schließlich ist Ihr Unternehmen ja auch was Besonderes , genau wie Ihre Kunden.
- **Bedarforientierte Beratung:** Bei meinen Workshops und Trainings wählen Sie Bausteine aus einem bewährten Programm, das wir gemeinsam individuell erweitern und ergänzen. Dies spart Zeit und ist dennoch zielorientiert.
- **Erfahrung:** Mein Wissen stammt aus einer über 25-jährigen Berufserfahrung in Vertrieb, Marketing und Partnermanagement. Aus der Praxis für die Praxis.
- **Systemischer Beratungsansatz:** Mein betriebswirtschaftliches Wissen, kombiniert mit meinem systemischen Beratungsansatz, sichert einen dauerhaften Erfolg.

Referenzen und Kunden (Auszug)

Auszug aus meiner Kundenliste

Für diese Unternehmen war bzw. bin ich bereits erfolgreich tätig:

- START-Messe, Nürnberg
- Verio Europe GmbH, Neutraubling
(Gemeinschaftsprojekt mit den Leads Stürmern, Cham)
- fit4.it Service GmbH, Graz, Österreich
- 2FOX Consulting, Großbottwar (Lkr. Ludwigsburg)
- TASPO-Verlag
- Regierungspräsidium Tübingen, Referat 33
- Techdata Deutschland (SCP Partnerprogramm), München
- Macher Solutions (Deutschland) GmbH
Coaching und Konfliktmanagement (Mediation)
- BAGHUS EDV- und Internetdienstleistungen GmbH, München
- Industrie- und Handelskammer Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern
- LOH Werkzeugbau, Wetzlar
- Computers & Lessons GmbH, Aschaffenburg
- Macher Solutions GmbH, Wien / Thiersheim
- Praxis Lebensquell, Haibach
- Thiel Marketing & PR, Lollar
- Street-Parts, Eltmann
- Vitalent AG, Michelstadt



Anhang

Mitarbeiter-Profil

Zur Person

| | |
|---------------|---|
| Name | Hubert Baumann |
| Qualifikation | Bankkaufmann, Bilanzbuchhalter Vertriebs- und Projektmanager Microsoft-Licensing Spezialist 2004 IHK-Ausbilder und Trainer |
| Wohnort | Haidebachstraße 8 63808 Haibach |

Kontaktdaten

| | |
|----------|---|
| Telefon: | D: +49-6021-610184 |
| Telefon: | A: +43-720 - 975084 |
| eMail: | hba@hubertbaumann.com |
| Web: | http://www.hubertbaumann.com |



Beruflicher Werdegang

| | |
|----------|--|
| 2 Jahre | Ausbildung zum Bankkaufmann |
| 8 Jahre | Betriebsorganisation, DV-Organisation, Projektmanagement bei Banken |
| 3 Jahre | Projektbetreuer und Berater für Bankensoftware bei Beratungsunternehmen |
| 6 Jahre | Vertrieb, Presales und Projektmanagement bei verschiedenen Software- und Beratungsunternehmen |
| 5 Jahre | Durchführung von Seminaren bei öffentlichen Bildungsträgern <ul style="list-style-type: none">• Aktive Vertriebsarbeit• Projektmanagement• Kaufmännische Grundlagen• Präsentationstechniken |
| 10 Jahre | Berater, „Unterstützer“ und Trainer für <ul style="list-style-type: none">• Management und Vertrieb• Vertriebsaufbau und –optimierung• Vertriebsunterstützung• Prozessgestaltung• Öffentlichkeitsarbeit• Kommunikation/Konfliktmanagement• Projektmanagement <p>(seit 2004 als selbständiger Berater und Trainer)</p> |

Fachliche Schwerpunkte

Betriebswirtschaftlich:

- Business Intelligence, Reporting und Analyse
- Controlling, Balanced Scorecard
- Planung und Budgetierung
- Dokumentenmanagement / -archivierung
- Customer Relationship Management (CRM)
- Qualitätsmanagement
- Rechnungswesen / ERP
- Konsolidierung

DV-technisch:

- Business Intelligence, Reporting und Analyse
- Relationale Datenbanken und OLAP Technologie
- Customer Relationship Management (CRM)
- Microsoft Produkte
- IT-Security-Lösungen
- Telekommunikationslösungen (VoIP)
- Mobile Kommunikationslösungen

Softskills:

- Unternehmenskommunikation
- Konfliktmanagement
- Kundenbindung / Accountmanagement
- Vertriebs- und Unternehmenssteuerung
- Motivation und Gruppendynamik
- Systemische Einflüsse in Unternehmen

Wichtige Aus- und Weiterbildungen

- Bilanzbuchhalter IHK
- Ausbilder IHK
- Fachseminare Organisation und Projektmanagement
- div. Vertriebs- und Verkaufsseminare (Solution Selling, Value Selling, Miller/Heiman)
- Microsoft Licensing Spezialist 2003 und 2004

Persönliche und fachliche Qualifikationen

- Über 12 Jahre IT- Berufserfahrung (überwiegend in Projektmanagement-Funktionen)
- Schnelle und sehr gute Auffassungsgabe betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Probleme zu analysieren und zu bewerten
- Generalist in vielen Unternehmensbereichen, dadurch: Fähigkeit, Unternehmen und Unternehmensprozesse ganzheitlich betrachten zu können
- Hohe Führungsqualität, Konfliktmanagement, Fähigkeit (auch nicht fachlich begründete) Konflikte schnell zu erkennen.
- Betriebswirtschaftliche und technische Kompetenz und Überzeugungskraft bei der Überwindung gruppeninterner Meinungsverschiedenheiten und Abteilungsegoismen.
- Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte transparent und verständlich zu vermitteln.
- Fähigkeit auf allen Hierarchie-Ebenen überzeugend zu agieren.
- Technische, organisatorische und soziale Kompetenz in der Funktion als Projektmanager für Aufgabenstellungen von komplexem Umfang
- Hohe Führungskompetenz auf kollegialer Basis

Erfolgreich durchgeführte Projekte (Seite 1)

- Einführung einer EDV-gestützten Budgetierungslösung bei GLS
- Einführung einer Budgetierungslösung mit Schnittstelle zur Konzernkonsolidierung bei M+S Elektronik AG
- Evaluierung und Einführung einer Bankenlösung für Rechnungswesen, Kreditgeschäft und Geldhandel/-abwicklung bei der SGZ-Bank (heute DZ-Bank)
- Evaluierung und Einführung einer Gesamtbankenlösung bei der SGZ-Bank in Luxemburg
- Evaluierung von Gesamtbankenlösungen bei der Ost-West Handelsbank in Frankfurt
- Aufbau einer funktionierenden Partnerorganisation in der DACH-Region bei Crystal Decisions, Eschborn
- Aufbau einer funktionierenden Vertriebsorganisation bei der plus-IT GmbH, Uffing, Murnau, München
- Management-Coaching für Vertrieb und Marketing, Aufbau eines Vertriebs- und Unternehmenscontrollings bei der Baghus GmbH, München
- Interimsmanagement (Vertrieb und Projektmanagement für Mobile Lösungen, Blackberry, VoIP) bei der Vitalent AG, Michelstadt
- Account-Management für QM- und Auditlösungen bei Computers & Lessons GmbH, Aschaffenburg
- Beratung / Coaching der Geschäftsführung und Key-Account-Management bei der MacherSolutions GmbH, Thiersheim, Wien
- Beratung / Coaching der Inhaberin Praxis Lebensquell, Haibach, bei Marketing und Außenauftritt
- Beratung / Coaching bei der Konzeption eines Marketing- und Vertriebskonzeptes, beratende Unterstützung bei Mailing-Erstellung, Kunde: Street-Parts, Eltmann
- Fachliche Beratung / fachliche Konzepterstellung und Pflichtenheft für eine VoIP-basierte Kommunikationslösung, Begleitung des Eval-Prozesses bei Macher Solutions, Wien

Erfolgreich durchgeführte Projekte (Seite 2)

- Unterstützung und Training beim Aufbau eines Vertriebspartner-Netzes bei Techdata GmbH, München
- Redaktionelle Tätigkeit für verschiedene Fachzeitschriften und Online-Magazine in Deutschland und Österreich
- Referententätigkeit für Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit und Außenauftritt, diverse Auftraggeber
- Marktforschung für einen Kunden aus dem IT-Umfeld mit dem Ziel Vertriebspartnergewinnung (Folgeprojekt steht noch an)
- Begleitung eines Teams aus dem Bereich Business Intelligence bei der Optimierung seines Marktauftritts, Wien
- Einführung und Umsetzung eines Social Media Konzeptes im eigenen Unternehmen sowie anschließende Begleitung von zwei weiteren Unternehmen bei der Einführung und Umsetzung

Durchgeführte Projekte im Einzelnen

(in chronologischer Reihenfolge)

- 1991-1992 **Projektleitung bei Voruntersuchung und Einführung** eines DV-Systems für Rechnungswesen, Kreditgeschäft und Geldhandel-/Abwicklung bei der SGZ-Bank Frankfurt AG
- Aufgabenstellung: Ablösung eines gewachsenen Systems durch eine Terminallösung
- 09/1992 – 03/1993 **Projektleitung im Rahmen einer Task Force** bei Voruntersuchung und Einführung einer Gesamtbankenlösung bei der SGZ-Bank Luxemburg
- Aufgabenstellung: Gründung, Aufbau und Vorbereitung des Geschäftsbetriebes der Bank innerhalb eines Zeitraumes von drei Monaten.
- 07/1994 – 03/1995 **Einführung der Wertpapierlösung** BSP TRADE bei Banken.
Fachliche Mitarbeit bei der Entwicklung des ZAST-Moduls
- 11/1997 – 04/1999 **Projektleitung bei Voruntersuchung** einer Gesamtbankenlösung bei der Ost-West-Handelsbank AG, Frankfurt.
- Aufgabenstellung: Koordinieren des Auswahlprozesses zur Ablösung einer gewachsenen hauseigenen Lösung durch eine Standardsoftware und Business Reengineering bei der Ost-West-Handelsbank AG, Frankfurt
- 05/1999 – 03/2000 **Sales Engineer** bei Hyperion
- Aufgabenstellung: Projektleitung und Durchführung verschiedener kleinerer Projekte zum Thema Planung/Budgetierung, OLAP, Berichtswesen.
- Fachliche Unterstützung der Key-Account-Manager , Durchführen von Präsentationen, Erstellen von Prototypen, Vertretung des Unternehmens bei Messen und Veranstaltungen.
- 04/2000 – 02/2001 **Presales Consultant** bei Crystal Decisions
- Aufgabenstellung: fachliche Unterstützung der Key-Account-Manager, Durchführen von Präsentationen, Begleitung von POCs und Auswahlprozessen bei Anschaffung von Reporting- und OLAP-Lösungen von Crystal Decisions

Fortsetzung: Durchgeführte Projekte im Einzelnen

02/2001 – 03/2002

Partner Account Manager bei Crystal Decisions
(heute: Business Objects – An SAP Company)

Aufgabenstellung: Reorganisation der Vertriebspartnerlandschaft in der DACH-Region und Vertretung des Unternehmens bei Messen und Veranstaltungen

04/2002 – 08/2004

Aufbau und Durchführung von Vertrieb und Marketing
bei der plus-IT GmbH

Aufgabenstellung Vertrieb von Business Intelligence-, CRM- und Helpdesk-Lösungen und Beratung im Rahmen von Auswahl und Anschaffung

Organisation und Durchführung von Messen und Veranstaltungen

Aufbau von Marketing und Informationsmanagement
(Fachliche Konzeption von Unternehmensbroschüren, Internetseite, Produktflyer etc.)

Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen Im Rahmen meiner selbständigen Tätigkeit seit September 2004:

09/2004 – 10/2005

daenet GmbH, Frankfurt/Main

- personelle Unterstützung auf Fachmessen
- gemeinsame Vertriebsaktivitäten für technische Projekte (RFID)
- und für betriebswirtschaftliche Projekte (Business Intelligence)

09/2004 – 09/2005

Computers & Lessons Software GmbH, Aschaffenburg

- Neukunden-Akquise für Lösungen aus dem Bereich Qualitätsmanagement und Zertifizierung
- Beratung von Interessenten vor Ort
- Vertretung des Unternehmens bei Interessenten, Kunden, Messen und Veranstaltungen
- Beratung bei Aufbau von Unternehmens- und Produktpräsentationen

Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

09/2004 – 03/2005

Vitalent AG, Michelstadt

- Interims-Vertriebsmanagement und Projektmanagement für mobile Kommunikationslösungen
- Unterstützung bei Aufbau und Betreuung der Systempartner auf internationaler Ebene
- Vorbereitung und Durchführung von Meetings, Besprechungen und Verhandlungen
- organisatorische Koordination der Projektabwicklung
- Unterstützung und Beratung der Systempartner beim Vertrieb der Vitalent-Lösungen an ihre Kunden

10/2004 – 12/2007

Baghus GmbH, München

- Beratung der Geschäftsführung für Marketing / Vertrieb
- Aufbau Vertriebspartner-Kanal in der DACH-Region
- Konzeptionelle Beratung und Projektleitung beim Aufbau des Internetauftrittes
- Beratung bei Aufbau Vertriebscontrolling und CRM
- Vertriebsunterstützung für Lösungen im Bereich IT-Security und Dokumentenmanagement-Lösungen

05/2005 – 06/2010

Macher Solutions (Deutschland) GmbH, Thiersheim und Macher Solutions GmbH, Wien

- Beratung / Coaching der Geschäftsleitung
- Interims-Vertriebsleitung, DACH-Region
- Beratung und aktive Vertriebsunterstützung für Business Intelligence, CRM und Datamining
- Vorbereitung von Messen und Veranstaltungen und Begleitung bei der Durchführung
- Öffentlichkeitsarbeit / Ansprechpartner für Presse
- Ansprechpartner für Partnerunternehmen
- Evaluierung (Pflichtenhefterstellung, Unterstützung bei Systemauswahl) einer VoIP-basierten Telefonanlage

Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

01/2006 – 04/2006

BlIntelligentia GmbH, Einhausen

- Vertriebsunterstützung für erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen für Business Intelligence
- Fachliche Beratung bei der Produktentwicklung
- Projektleitung / Koordination der gesamten Vertriebsvorbereitung und -durchführung (Marketing, Telefon-Akquise, Vertriebsaktivitäten)

05/2006 – 03/2007

Nexus Solutions, Kaufbeuren

- Dialogmarketing im Bereich technische Übersetzungen
- Identifizieren von potentiellen Kunden (Dialogmarketing)
- aktive Vertriebsunterstützung

08/2006 – 10/2006

Loh Werkzeugbau, Wetzlar

- Unterstützung bei der Neukundengewinnung
- Gemeinsame Erarbeitung von Vertriebszielen und Unternehmensbesonderheiten (USP)
- Identifizieren von potentiellen Kunden
- Aktive Vertriebsunterstützung und Beratung

03/2007 – 04/2008

Praxis Lebensquell, Haibach

- Beratung der Inhaberin bei Marketing und Außenauftritt
- Optimierung einer bestehenden Corporate Identity

05/2007 – 08/2009

StreetParts, Eltmann (bei Bamberg)

- Fachliche Unterstützung beim Außenauftritt
- Entwurf von zielgruppenspezifischen Kundenmailings
- Vertriebsunterstützung

02/2010 – 05/2010

Techdata Deutschland, München

- Vertriebliche Unterstützung beim SCP Partnerprogramm (Microsoft-Projekt)
- Aufbau und Betreuung von SCP Partnern (im Team)
- Durchführung von Webinaren zu unterschiedlichen Themen aus Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

08/2010 – heute

Autor und Co-Autor für Fachmagazine und Online-Magazine

- Social Media / Web 2.0
- Neue Wege in Vertrieb
- Vertriebspartnergewinnung und –betreuung
- Öffentlichkeitsarbeit und Außenauftritt

08/2009 – heute

Social-Media Marketingkonzept und -betreuung

- Zunächst im eigenen Unternehmen
- Mittlerweile für zwei weitere Unternehmen
- Tools: XING, Facebook, Twitter, Wordpress, diverse Online-Medien, Presseportale, sonstige Portale

01/2011 – 03/2011

Markterhebung / Marktforschung für ein IT-Hosting-Unternehmen

- Ziel: Markterhebung für die anschließende gezielte Suche nach geeigneten Vertriebs- und Kooperationspartner in einer neuen Region
- Erstellen des Fragenkataloges mit möglichen Antworten
- Auswahl der geeigneten Zieladressen
- Auswertung und Präsentation der Ergebnisse

04/2011 – heute

Coaching und Moderation für ein BI-Unternehmen

- Begleitung bei der Optimierung des Außenauftritts
- Gemeinsame Entwicklung von USP, Wertekatalog etc.
- Generelle zielgerichtete Moderation

Hubert Baumann
Vertriebskonzepte
Business Development
Vertriebspartneraufbau
Außenauftritt
Interim Management

Haidebachstraße 8
D – 63808 Haibach
Tel. +49 (0) 6021 610 184



Kontakt Österreich:

Mooslackengasse 15-17
MBE TOP 22
A - 1190 Wien
Tel. +43 (0) 720 – 975 084

<http://www.hubertbaumann.com>
info@hubertbaumann.com