

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

Lebenslauf

PERSÖNLICHE DATEN

Name: Mirko Neumann

Geburtsdatum/-ort: 01. Juli 1975 in Berlin

Nationalität: deutsch

Adresse: Giesestraße 60, 12621 Berlin

Familienstand: verheiratet

Kinder: drei

Telefon: +49 (0) 30 - 50 56 79 80

Mobil: +49 (0) 179 – 39 48 611

E-mail: NeumannMirko@gmx.de



01/2020 – heute

Freiberufliche Tätigkeit

- Business Development
- Vertrieb und Marketing
- Digitalisierungsprojekte

02/2018 – 12.2019

Head of Sales bei der Internet Access GmbH

Ende 2006 wurde die expandierende Internet Access GmbH in die renommierte Francotyp-Postalia-Gruppe integriert.

Mit über 70 Experten aus den Bereichen Entwicklung, IT und Produktion bietet FP IAB eine leistungsstarke Produktpalette rund um das Kommunikation und digitale Geschäftsprozesse.

Als führender IT- und Druck-Dienstleister produziert und optimiert die FP IAB seit 1997 mit Ihrer Hybridmail-Technologie aus digitalen Daten physische Briefe sowie aus physischen Sendungen elektronische archivierbare Daten.

Handel. www.internet-access.de

Berichtslinie: Geschäftsführung sowie Vorstand

Aufgaben

- Führung des Vertriebes, Kundenmanagements sowie Marketings, Projektmanagements und Business Developments (ca. 20 Mitarbeiter)
- Bindeglied zwischen Kunden und internen Abteilungen (IT, Application Management, Product Owner, Sr. Master etc.)
- Aufgabenübernahme aus der Managementposition
- Verantwortung von Umsatz und Ertrag des Unternehmens (18 Mio. €)
- Beratung, Projektmanagement sowie Prozessanalysen
- Beratung im Bereich Output- und Inputmanagement
- Aufbau von Kooperationen und strategischen Partnerschaften
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Consulting und Vertragsverhandlungen
- Projektverantwortung aller IT-Projekte
- Konzeptentwicklungen und deren Umsetzung
- Lösung von komplexen Prozess- und Datenanforderungen
- Prozess- und Datenanalysen
- Marktanalysen

- Kommunikation von Marktanforderungen gegenüber internen Abteilungen und Abstimmungen über Lösungsmöglichkeiten
- Aufbau des Bereiches Lösungsvertrieb mit strukturellen sowie prozessualen Veränderungen
- Entwicklung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien

Erfolge:

- Strategische Neuausrichtung des Unternehmens
- Neukundengewinnung, Projektgewinnung- und umsetzung
- Kooperation mit verschiedenen Partnern
- Netzwerkaufbau und Entwicklung
- Auf- und Ausbau von Bestandskunden
- Umsatz- und Ertragsentwicklung (im zweistelligen Prozentbereich)
- Projektberatung, Projektverkauf und Projektumsetzung von mittelständischen Kunden bis großen Projekten

05/2014 – 02/2018

Business Consultant bei der Firma Formware GmbH

Seit rund 25 Jahren entwickelt und vertreibt Formware innovative Technologien für individualisierte Kundenkommunikation. Mit der Softwaresuite Connex stellt das Unternehmen eine umfassende Lösung für Dokumentenlogistik zur Verfügung, die alle Versandkanäle bedienen kann. Die IT-Services übernehmen Outputprozesse und Archivierung in den eigenen Rechenzentren und die Managed Services bieten die komplette Prozesskette von der Dokumenterstellung bis hin zu Druck und Zustellung, alles aus einer Hand. Formware betreut zahlreiche namhafte Unternehmen in den Bereichen Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Energie und Handel. www.formware.de

Berichtslinie: Geschäftsführung

Aufgaben

- eigenständiger Direkt- und Partnervertrieb von Softwarelösungen und Softwareprodukten im Bereich Output- und Inputmanagement
- Aufbau von Kooperationen und strategischen Partnerschaften
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Consulting und Vertragsverhandlungen
- Allgemeine Vertriebs- und Beratungsaufgaben
- Projektverantwortung
- Konzeptentwicklungen und deren Umsetzung
- Lösung von komplexen Prozess- und Datenanforderungen
- Prozess- und Datenanalysen
- Marktanalysen

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

- Kommunikation von Marktanforderungen gegenüber internen Abteilungen und Abstimmungen über Lösungsmöglichkeiten

Erfolge:

- Akquise von Direktkunden
- Akquise von indirekten Kunden
- Kooperation mit verschiedenen Partnern
- Netzwerkaufbau und Entwicklung
- Auf- und Ausbau von Bestandskunden
- konstanter Umsatzausbau ca. 1 Mio. € p.a.

Wechselmotivation:

- Verkauf des Unternehmens und daraus resultierende Veränderungen im Unternehmen

04/2011 – 04/2014

Vertriebsberater bei tisoware Gesellschaft für Zeitwirtschaft mbH

tisoware ist ein Spezialist für Soft- und Hardwarelösungen aus einer Hand für die Themen Personalzeiterfassung, Zutrittssicherung, Personaleinsatzplanung, Betriebs- und Maschinendatenerfassung, Produktionsdatenvisualisierung, Leistungslohnermittlung, Feinplanungsleitstand mit Optimierung, MES- Systeme, Workflow, Mitarbeiterportal sowie Projektcontrolling.

www.tisoware.com

Berichtslinie: Vertriebsleiter

Aufgaben

- Eigenständige Konzeptentwicklung für eine Standorterweiterung
- Entwicklung von Marketingmaßnahmen
- Aufbau von Kooperationen und strategischen Partnerschaften
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Vertragsverhandlungen
- Allgemeine Vertriebs- und Beratungsaufgaben
- Akquise von Softwareprojekten für den Mittelstand mit Schwerpunkt Fertigung
- Entwicklung von Softwareprojekten im Mittelstand und bei Großkunden
- Gewinnung und konzeptionelle Darstellung von Gesamtprojekten in Abstimmung mit ERP- und PPS-Systemen sowie Integration in Fremdsysteme
- Projektleitung- und Verantwortung
- Lösung von komplexen Prozess- und Datenanforderungen

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

Erfolge

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Aufbau und Entwicklung einer neuen Niederlassung
- Darstellung neue Vertriebs- und Marketingwege
- Entwicklung von Produktideen und Zielgruppenneuausrichtung
- Realisierung von Softwaregroßprojekten im Bereich MES, HR, sowie PPS und Integrationen in beispielsweise ERP und KIS-Systeme

Wechselmotivation:

- Schließen der Niederlassung in Berlin

10/2009-04/2011

Sales Manager der e*Message W.I.S. Deutschland GmbH
Kontinentaleuropäischer Marktführer für Paging-Dienste mit Tochtergesellschaften in Deutschland und Frankreich, Geschäftsfelder: Business Paging, Alerting, Data Broadcast und Bündelfunkdienst
www.emessage.de

Aufgaben

- Strategische und operative Verantwortung eines Produktsegments
- Entwicklung und Umsetzung von Marketingkonzepten
- Weiterentwicklung und Neuausrichtung des Geschäftsfeldes
- Konzept zur Neuentwicklung einer Software, die Daten liefert und komplexe Prozesse abbildet
- Kundenakquise, Bestandskundenbetreuung und Zielgruppenneuausrichtung
- Vertrags- und Kooperationsverhandlungen
- Projektleitung- und Projektverantwortung

Erfolge

- Langfristige Kundenbindung
- Umsatzwachstum je Kunde
- Konzeptionelle und strukturelle Neuausrichtung
- Transparente Darstellung der Ist-Situation als Entscheidungsgrundlage
- Entwicklung von Produktideen und Zielgruppenneuausrichtung
- Konzeptionelle Darstellung einer neuen Softwarelösung

Wechselmotivation:

- Kurzfristige Entscheidung der Geschäftsführung, den Geschäftsbereich einzustellen

09/2007 – 10/2009

Geschäftsführer der Focum GmbH, Berlin

Mittelständische Unternehmensberatung mit den Kerngeschäftsfeldern
Marketing & Consulting; www.focum.de

Aufgaben

- Strategische und operative Geschäftsführung
- Führungsverantwortung von Mitarbeitern
- Unternehmens- und Potentialanalysen
- strategische Neuausrichtung von Aufbau- und Ablauforganisationen
- Entwicklung und Umsetzung neuer Marketingkonzepte

Erfolge

- Aufbau eines neuen Unternehmens und gute Marktetablierung

Wechselmotivation:

- Verkauf des Unternehmens

03/2007-09/2007

Selbständigkeit, Entwicklung und Umsetzung einer neuen Geschäftsidee im Bereich Tourismus

Aufgaben

- Fachliche Ausarbeitung einer neuen Geschäftsidee
- Erstellung und Umsetzung eines Businessplanes
- Verhandlungen mit Anteilseignern, Kooperationspartnern und Lieferanten
- Erarbeiten einer visuellen und strukturellen Vorlage für die Entwicklung einer neuen Software im Bereich CRM
- Führung und Umsetzung des Neuentwicklungsprozesses einer Software im Bereich CRM und Prozessketten (Datenbankmodell, Funktionalitäten, Bedarfsanalysen)
- Fachliche und operative Unterstützung bei der Softwareentwicklung
- Softwarepräsentationen
- Strategische und operative Unternehmensgründung
- Führungsverantwortung von Mitarbeitern

Erfolge

- Zeitliche und fachliche Einhaltung der operativen Planung zur Einführung der Geschäftsidee
- Unternehmensgründung

Wechselmotivation

Übergang dieser Projektarbeit in die FOCUM GmbH

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

12/2006 – 03/2007

Assistent der Geschäftsleitung, Pro-Direct-Finance GmbH, Berlin

Entwicklung von konfigurierbarer Standard- und Kernbankensoftware, die den spezifischen Anforderungen entsprechend differenzierte Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette der Kreditabwicklung für die Bereiche Immobilienfinanzierung und Konsumentenkredit abbildet,

Ca. 60 Mitarbeiter in 2007; www.pro-direct-finance.de

Berichtslinie: direkt der Geschäftsführung

Aufgaben

- Führungsverantwortung und Unterstützung der Geschäftsführung bei der Führung der 2.Führungsebene (10 Mitarbeiter)
- Strategische Neuausrichtung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Vorbereitung und Leitung von Führungskräfte meetings
- Überprüfung und Neuverhandlung von Verträgen
- Erstellung eines Businessplanes zur Europäischen Ausrichtung im Bereich Software für Banken und Versicherungen
- Unterstützung bei Verhandlungen mit Banken und Versicherern
- Schnittstelle zwischen Kunde und Softwareentwicklungsabteilung
- Prozesskettenanalysen und Anwendungsoptimierung im Softwarebackend
- Repräsentanz bei Messen und Veranstaltungen
- Leiten und Verantworten von Projekten

Erfolge

- Verschlinkung und Effizienzsteigerung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Kostenreduktionsvorschläge von ca. 30 %

Wechselmotivation:

- mangelnde Entwicklungsmöglichkeiten, Unvereinbarkeit von Vorstellungen bezüglich der strategischen Ausrichtung, Wunsch nach mehr Verantwortung und Umsetzung innovativer Ideen

06/2005 – 11/2006

**Assistent der Geschäftsführung, Financial Planners Group / Dubiel
Ortmann Schäfer Steinmetzler GbR, Berlin**

Planungsleistungen und Produktauswahl im Bereich des Financial Plannings für vermögende Privatkunden, Selbständige, Freiberufler und mittelständische Unternehmen, ca. 15 Mitarbeiter in 2005; www.fp-group.de
Berichtslinie: direkt der Geschäftsführung

Aufgaben

- Neuausrichtung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Eigenverantwortliche Verhandlungen von Unternehmensverträgen
- Eigenständiger Auf- bzw. Ausbau des Geschäftsfeldes Sachversicherung im Mittelstand, Industrie mit Schwerpunkt Fertigung
- Entwicklung von Marketingstrategien für den Sachversicherungsbereich
- Fachliche Verantwortung des Sachversicherungsbereichs
- Risikoanalysen, Beratungen und Verhandlungen mit vermögenden Privatkunden, Freiberuflern, Selbständigen, mittelständischen Unternehmen sowie Fertigungsbetrieben
- Entwicklung von exklusiven Spezialkonzepten, Verhandlungen mit Versicherern und Markteinführung im Bereich B2B
- Monatliches Reporting
- Fachliche und Disziplinarische Führungsverantwortung eines Mitarbeiterteams
- Einführung einer neu entwickelten Software im Mittelstand und bei Großkonzernen
- Softwareanalysen zur individuellen Anpassung an Prozesse und dem jeweiligen Bedarf
- Abstimmung der Konzepte auf PPS und CRM-Systeme
- Entwicklung von Marketingstrategien für die Vermarktung der Software
- Softwarerepräsentationen
- Unterstützung bei Weiterentwicklung der CRM-Software
- Leiten und Verantwortung von verschiedenen Projekten

Erfolge

- Verschlankeung und Effizienzsteigerung der Aufbau- und Ablauforganisation
- Kostenreduktion von ca. 40 %
- Umsatzverdopplung im Bereich Sachversicherung
- sechsstellige Umsätze im Bereich Software nach kurzer Markteinführung
- Prozessanalysen im Mittelstand und bei Konzernen mit dem Erfolg, diese anhand von Software und Konzepten zu optimieren
- Markteinführung eines einzigartigen und exklusiven Risk-Management-Konzepts

Wechselmotivation:

- Wunsch nach weiteren Entwicklungsmöglichkeiten, mehr Verantwortung und vielfältigeren Branchenerfahrungen

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

03/1999 - 08/2001

Tischler, Deutsche Staatsoper Berlin

Opern, Konzerte und Veranstaltungen

Öffentlicher Dienst, www.staatsoper-berlin.org

Berichtslinie: direkt Projektleiter bzw. Regisseur

Aufgaben

- Entwicklung und Fertigung von Bühnendekorationen und Möbeln anhand von technischen Zeichnungen oder Bildern
- Eigenverantwortliche Fertigung von Bühnenbildkomponenten im Tischlerteam sowie in Absprache mit anderen Gewerken

Erfolge

- Anteil an erfolgreichen Aufführungen durch ein stimmiges Bühnenbild
- Wechselmotivation: Einschlagen einer akademischen Laufbahn, Wunsch nach weiteren Entwicklungsmöglichkeiten und mehr Verantwortung

PRAKTIKA/ERFARUNGEN

09/2004 - 05/2005

Sabbatical / Elternzeit, Berlin

09/2001 – 08/2004

Praktikum, Koerner & Partner Versicherungsvermittlung GmbH, Berlin; www.finanzencenterag.de

- Fachliche Einarbeitung in den Sach- und Lebensversicherungsbereich sowie betriebliche Altersvorsorge
- Führung des Sekretariats mit entsprechenden Aufgaben
- Eigenständige Durchführung von Marketingmaßnahmen zur Neukundengewinnung bzw. Bestandskundenbetreuung
- Erstellung von Angeboten
- Kundengespräche und Vertragsabschlüsse

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

WEITERBILDUNG & ZERTIFIKATE

2013	Verkäufertraining
2004	Führungskräftetraining
2003	Ausbildereignungsberechtigung

AUSBILDUNG

2001 – 2004	Fachhochschule für Wirtschaft Berlin, Betriebswirtschaftslehre: Diplom Betriebswirt (BA); Note: 2,0
1995 - 1999	Deutsche Staatsoper Berlin, Tischler Abschluss: Gesellenbrief, Note: 2,5
1992 – 1995	2. Gesamtschule Rüdersdorfer Straße mit gymnasialer Oberstufe, Klasse 11 bis 13 Abschluss: Abitur, Note: 3,1
1991 – 1992	2. Gesamtschule Rüdersdorfer Straße mit gymnasialer Oberstufe, Klasse 10 Abschluss: mittlere Reife
1985 - 1991	Edgar-André-Oberschule Klassen 4 bis 9
1982 - 1985	Kurt-Ritter-Oberschule Klassen 1 bis 3, Berlin

Mirko Neumann

Adresse: Giesestraße 60
12621 Berlin
Telefon: 030-50 56 79 80
0179 / 39 48 611
e-mail: NeumannMirko@gmx.de

SPRACH-KENNTNISSE

Deutsch: Muttersprache

Englisch: Grundkenntnisse

Russisch: Grundkenntnisse

IT-KENNTNISSE

MS-Office: sehr gut (Word, Excel, PowerPoint)

Lotus Notes: gut

SONSTIGES

Führerschein Klasse 3

Kündigungsfrist: vier Wochen

FREIZEIT

Familie, Sport, Gitarre

Mirko Neumann

Berlin, den 05.10.2020