|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Profilvorstellung NUNC Consulting GmbH: |  | Sprachen: | EnglishGerman |

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Als technologieorientierter Salesforce-Experte setze ich mich dafür ein, meinen Kunden modernste Technologien und innovative Denkansätze zu bieten, um ihren maximalen Erfolg sicherzustellen. Seit 2012 unterstütze ich zahlreiche Unternehmenskunden und mittelständische Unternehmen bei ihren Salesforce-Projekten als Entwickler, Berater und Architekt. Meine Kernkompetenzen liegen in den Salesforce Core Clouds (Sales, Service, Platform), der Experience Cloud sowie in der System- und Anwendungsintegration, Entwicklung (APEX, LWCs), SFDX und CI/CD. Weitere relevante Berührungspunkte umfassen: Marketing Cloud, Analytics Cloud und Mulesoft. |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Salesforce-Experte seit 2012, spezialisiert auf Entwicklung, Beratung und Architektur für Enterprise- und Mid-Market-Kunden. Erfahrung in Salesforce Core Clouds (Sales, Service, Platform), Experience Cloud, System- und Anwendungsintegration, APEX, LWCs, SFDX und CI/CD. |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | UtilitiesTelecommunicationsRetailEducationConsumer GoodsAutomotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | Agile |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | Service CloudSales CloudMarketing CloudLightning Web ComponentsFlowsExperience CloudCI/CDApex-TriggerAnalytics Cloud (Einstein Analytics) |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | Salesforce Sharing and Visibility ArchitectSalesforce Service Cloud ConsultantSalesforce Sales Cloud ConsultantSalesforce Platform DeveloperSalesforce Platform App BuilderSalesforce Identity and Access Management ArchitectSalesforce Development Lifecycle and Deployment ArchitectSalesforce Data ArchitectSalesforce Application ArchitectSalesforce Advanced AdministratorSalesforce Administrator |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Deutscher Premium-Autohersteller** - **Automotive *- 11.2019 - 04.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:*  Entwicklung eines Lead-Management-Systems und Portals für B2B-Geschäft mit europäischen Importeuren Implementierung: B2B2C-Lead-Management Experience Cloud Portal Marketing Cloud Verantwortungsbereiche: Entwicklung basierend auf Paketen in SFDX Bereitstellung und Rollout von Paketen an Pilotpartner unter Verwendung von Environment Hub Definition von Lead-Prozessen Koordination mit anderen Teams über SAFe Entwicklung von Proof-of-Concepts (PoCs) Entwicklung eines Einwilligungsmanagementsystems in Salesforce |

|  |
| --- |
| **E.ON** - **Energy *- 05.2019 - 10.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:* |

|  |
| --- |
| **Telekommunikationsunternehmen in Österreich** - **Telecommunications *- 05.2018 - 04.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:*  Aufbau der Service Cloud für die Kundenservice-Abteilung Implementierung: Service Cloud Soft-Phone-Integration LDAP-Integration Marketing Cloud Verantwortungsbereiche: Authentifizierungs- und Autorisierungskonzept Sicherheitskonzepte in Zusammenarbeit mit dem IT-Sicherheitsbeauftragten Integration der Salesforce-Entwicklung in die bestehende CI/CD-Pipeline Einführung von Code-Analysen Leistungsanalyse und Optimierungen Proof-of-Concepts (PoCs) für komplexe Funktionen Überwachung des Systemintegrators |

|  |
| --- |
| **Private Universität in der Schweiz** - **Education *- 05.2017 - 05.2018***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:*  Einrichtung der Sales Cloud für Vertriebs- und Studierendenmanagement Implementierung: Sales Cloud B2B Marketing Cloud (Pardot) Experience Cloud Self-Service-Portal Alumni-Community Verantwortungsbereiche: Zusammenarbeit mit dem Systemintegrator und Validierung von Konzepten Proof-of-Concepts (PoCs) für neue Salesforce-Funktionen Entwicklung von Konzepten für die Implementierung der Alumni-Community und des Self-Service-Portals Integration von Salesforce mit Informatica Middleware Einführung eines Tools zur internationalen Adressvalidierung Authentifizierungskonzepte, wie Social Logins für die Experience Cloud LinkedIn-Integration Integration mit dem bestehenden CMS |

|  |
| --- |
| **Coca Cola European Partners Deutschland GmbH** - **Food & Beverage *- 02.2017 - 05.2017***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:* |

|  |
| --- |
| **ProSiebenSat1 Media SE** - **Media *- 11.2016 - 02.2017***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:* |

|  |
| --- |
| **Großer deutscher Online-Modeeinzelhändler** - **Retail *- 01.2013 - 10.2016***  ***Projektrolle:* Salesforce Architect**  *Aufgaben:*  Einrichtung der Service Cloud für den Kundenservice Implementierung: Benutzerdefinierte Komponenten der Service Cloud-Konsole Soft-Phone-Integration Archivierung für LDV-Objekte (Large Data Volume) Integration in die bestehende IT-Landschaft Sales Cloud für B2B-Geschäft Verantwortungsbereiche: Lead Developer und Lead Architect Deployment Manager Leistungsanalyse und -optimierung Geschäftsanalysen Einrichtung eines Centers of Excellence Einrichtung der CI/CD-Pipeline Verwaltung von Org und Sandbox Erstellung von PoCs und Prototypen Einführung von Code-Analysen und Technical Debt Management Einführung von automatisierten Tests mit Selenium |

|  |
| --- |
| **US-Versicherungsgesellschaft** - **Insurance *- 01.2012 - 01.2013***  ***Projektrolle:* Salesforce Developer**  *Aufgaben:*  Einführung von Salesforce für die sogenannte Obama Care Implementierung: Sales Cloud Opportunity Management Kundenmanagement Angebotserstellung Verantwortungsbereiche: Analyse bestehender Geschäftsprozesse für Kunden und Opportunities Analyse der bestehenden Datenbankstruktur Migration der Datenbankstruktur zu Salesforce-Objekten Umsetzung der in der Datenbank gespeicherten Prozeduren in Salesforce APEX Testklassen |

**Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der NUNC Consulting GmbH**

1. **Geltungsbereich**  
   Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle Verträge (aktuelle und zukünftige) zwischen der NUNC Consulting GmbH (im Folgenden „NUNC“ genannt) und dem Auftraggeber, die die Vermittlung und Erbringung von Beratungsdienstleistungen betreffen. Abweichende Bedingungen des Kunden werden nur dann Vertragsbestandteil, wenn NUNC diesen ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat.
2. **Leistungsumfang und Auswahl der Berater**  
   NUNC erbringt IT-Beratungsdienstleistungen durch eigene angestellte Berater sowie durch die Vermittlung externer Berater (im Folgenden „Berater“ genannt). NUNC berät den Kunden bei der Auswahl geeigneter Berater basierend auf den Anforderungen des Kunden und stellt entsprechende Profile vor. Die endgültige Entscheidung über den Einsatz und die Auswahl der Berater obliegt dem Kunden. NUNC übernimmt die Koordination sowie die Abwicklung und bleibt stehts der zentrale Ansprechpartner.
3. **Abrechnung und Leistungserbringung**  
   Die Abrechnung erfolgt anhand der vertraglichen Vereinbarung. Sämtliche Änderungen des Leistungsumfangs, der Aufgabenstellung oder der Arbeitsweise müssen mit NUNC und dem eingesetzten Berater gemeinsam vereinbart werden. Vertragliche Veränderungen müssen mit NUNC abgestimmt werden.
4. **Vergütung und Zahlungsbedingungen**  
   Die Vergütung richtet sich nach der im Vertrag festgelegten Honorarbasis und umfasst die Dienstleistungen der eingesetzten Berater. Die Vergütung externer Berater erfolgt ausschließlich durch NUNC. Verzugszinsen und Mahnkosten können nach gesetzlichen Bestimmungen erhoben werden, falls die Zahlung nicht rechtzeitig erfolgt.
5. **Verbot der direkten sowie indirekten Beauftragung oder Abwerbung**  
   Der Kunde verpflichtet sich, während der Vertragslaufzeit sowie für einen Zeitraum von 12 Monaten nach Vertragsbeendigung weder direkte noch indirekte Arbeitsverträge oder Aufträge mit den durch NUNC eingesetzten Beratern zu schließen, es sei denn, dies erfolgt durch Einbindung und ausdrückliche Zustimmung von NUNC.  
   Sollte der Kunde gegen diese Verpflichtung verstoßen und einen Berater ohne Einbindung von NUNC beauftragen oder abwerben, so verpflichtet er sich, an NUNC eine Entschädigungszahlung in Höhe von einem Jahresbruttogehalt bzw. das jährliche Honorar des Beraters zu leisten. Weitergehende Ansprüche von NUNC bleiben hiervon unberührt.
6. **Mitwirkungspflicht des Kunden**  
   Der Kunde verpflichtet sich, alle für die Erbringung der Beratungsleistung erforderlichen Informationen, rechtzeitig und vollständig zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört die Bereitstellung aller notwendigen Voraussetzungen und Ressourcen, die NUNC und den eingesetzten Beratern eine ordnungsgemäße Leistungserbringung ermöglichen. Der Kunde informiert NUNC unverzüglich über alle wesentlichen Änderungen und Umstände, die die Erbringung der Dienstleistung betreffen könnten.
7. **Geheimhaltung**  
   Beide Parteien verpflichten sich zur Vertraulichkeit sämtlicher Informationen, die im Rahmen der Zusammenarbeit bekannt werden. Dies umfasst insbesondere Informationen über den Kunden und die eingesetzten Berater, die durch NUNC vermittelt oder eingesetzt werden.
8. **Datenschutz**  
   NUNC verarbeitet personenbezogene Daten des Kunden und der vermittelten Berater gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen. Eine Weitergabe der Daten erfolgt nur, soweit dies zur Vertragserfüllung notwendig ist oder der Kunde einer Weitergabe ausdrücklich zugestimmt hat.
9. **Kündigung**  
   Beide Parteien können den Vertrag unter Einhaltung der im Vertrag festgelegten Kündigungsfrist kündigen. Bereits entstandene Zahlungsansprüche bleiben davon unberührt.
10. **Schlussbestimmungen**  
    Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB unwirksam sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Die unwirksame Bestimmung wird durch eine Regelung ersetzt, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt.  
    Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist [Sitz der NUNC Consulting GmbH].