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

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

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Phillip Truppe ist ein erfahrener Salesforce-Berater mit über 5 Jahren Erfahrung in der Salesforce Sales Cloud und 18 Jahren im Vertrieb von Premiumprodukten. Er spezialisiert sich auf globale Salesforce-Implementierungen, ERP-Integrationen und die Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen und Workflows. |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Phillip optimiert Geschäftsprozesse und steigert die Nutzerakzeptanz. |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | Transportation/Trucking/RailroadPharmaceuticalsOil & EnergyManufacturingHuman ResourcesAutomotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | WaterfallSCRUM Master |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | Service CloudSales CloudPower BIMuleSoftMicrosoft Dynamics 365Experience Cloud |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | Sales Manager Assessment CenterIHK IT SystemadministratorCertified Automobile Salesman |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Entrepreneurs Club e.K.** - **Human Resources *- 01.2024 - 05.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  - Switch von der alten Group Edition auf die aktuelle Enterprise Edition - Customizing und Erweiterung der Funktionen der aktuellen Instanz aufgrund erweiterter Anforderungen |

|  |
| --- |
| **Q-Railing Europe GmbH & Co. KG** - **Transportation *- 01.2024 - 05.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  - Beratung zu Anwendungen, Lösungen und Prozessen - Komplettes Aufsetzen der Sales Sales Cloud inkl. allen dazugehörigen Analysen, Arbeiten in Zusammenhang mit diversen Anforderungen, angepasst an die Vertriebsstruktur und Requirements der Abteilungen - Integration der Microsoft FS CM ERP an Salesforce, von seiten CRM |

|  |
| --- |
| **svt Unternehmensgruppe** - **Manufacturing *- 04.2023 - 07.2023***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  - Analyse der bestehenden Instanz nach Optimierungsbedarf - Erledigung von Aufgaben / Anforderungen der internen Kunden - Schaffen einer höheren Nutzerakzeptanz innerhalb der Unternehmensgruppe Beratung zu verschiedenen Themen innerhalb Salesforce - Unterstützung bei der Implementierung zweier Schnittstellen / APIs |

|  |
| --- |
| **E.ON** - **Energy *- 11.2022 - 12.2023***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  - Erstellung eines Dashboards in PowerBI über Inzidenzen und Bugs aus Salesforce - Beratung zu Anwendungen, Lösungen und Prozessen - Interim Product Owner, MuleSoft Middleware im MuleSoft Central Team Tribe - Ansprechpartner für KPMG Audit zum Thema Compliance - Diverse administrative Teamlead-/ Projektleitungsaufgaben innerhalb des Squads, inkl. HR Auswahl |

|  |
| --- |
| **Merz Aesthetics GmbH** - **Pharmaceuticals *- 06.2022 - 08.2022***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  - Beratung zur implementierten Salesforce Anwendung - Sortierung der von dutzenden Objekten und Feldern, nachdem die ursprüngliche Unternehmensberatung sich bei dutzenden Objekten und hunderten von Feldern selbst nicht mehr helfen konnt - Erstellen von diversen Berichten und Dashboards |

|  |
| --- |
| **Deutsche Bahn AG** - **Transportation *- 09.2021 - 01.2022***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  - Ganzheitliche Beratung zur Einführung in den Teilbereichen - Erstellung einer Anwendung nach Kundenwünschen mit Rollenkonzept, diversen Profilen, Zugriffsbeschränkungen, diversen Layouts und RecordTypes - Erstellen und Anpassen einer Experience Site - Kommunikation und Austausch mit Projektleitern und Steakholdern - Mithilfe bei der Anpassung einer Service Cloud Lösung in einem anderen Teilbereich der Deutschen Bahn AG - Deployment, GoLive, Felder und Objekte, Berechtigungen, Testing; - Community Cloud |

|  |
| --- |
| **Carpathian Transport Line GmbH** - **Transportation *- 11.2020 - 05.2021***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  - Ganzheitliche Beratung zur Einführung der Sales Cloud - Vorbereitung, Skalierung, Anpassung und Go-Live: o User, Sicherheit (Health-Check), Rechte, CI, Reports & Dashboards, Profile, Datenmigration, Erstellung / Anpassung von Feldern und Objekten, Mobile Administration, Einbau einer App aus AppExchange, Aktivitätsmanagement, Erstellen eines Lead-To-Cash Prozesses, Einrichten von Web-to-Lead & Web-to-Case, Salesforce for Outlook, Workflows und Prozesse; o Community Cloud |

|  |
| --- |
| **BMW AG** - **Automotive *- 09.2019 - 01.2020***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Begleitend in Workshops vertriebsseitig anwesend, neben meiner normalen Tätigkeit bei BMW. Hier war meine Expertise verlangt, was darf, ist und soll, bzw. nicht, als auch spezielle Anforderungen des deutschen Marktes |

**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].