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

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

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Valerio Neri ist ein erfahrener Manager mit über 17 Jahren Berufserfahrung. Seine bevorzugten Beratungsrollen sind: Business Analyst Management Consultant Prozess- und Organisationsberater Berater für Salesforce Sales-, Service- und Marketing-Transformation Er verfügt über mehrjährige Erfahrung in nationalen und internationalen Projekten in verschiedenen Branchen. Er hat mehrere Führungsrollen im Marketing, Produktmanagement und Prozessmanagement ausgeübt und Projekte in den Bereichen Salesforce Sales, Service und Marketing geleitet und umgesetzt. |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Experte in Business Process Management, Organisationsberatung, Vermarktungsprozesse, Agile Beratung, digitale Transformation, Product Ownership, AI |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | SemiconductorsRetailPharmaceuticalsManufacturingInformation Technology and ServicesHealth |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | WaterfallSCRUM MasterProduct OwnerBPMN 2.0Agile |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | VBAService CloudSales CloudRest/Soap APINodeJSMarketing CloudJavascriptHTMLEPKCSSC# |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | Professional SCRUM Product Owner (PSPO I)Professional Scrum Master™ I (PSM I) |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Finetech GmbH & Co. KG** - **Semiconductors *- 02.2023 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  • Anforderungsanalyse und Unterstützung beim Process-IT-Alignment • Begleitung der Einführung der Sales Cloud und Übernahme der Hypercare-Phase (erste Durchführung durch ext. Partner) • Erstellung von Migrationskonzepten und Durchführung von Workshops zu fachlichen Mappings und Umsetzung der Migrationen (CSV, Excel, Salesforce-To-Salesforce) • Erstellung umfassender Migrationsroutinen (NodeJS) • Automatische Anreicherung und Übersetzung von Artikelstammdaten mittels KI-Anbindung (GPT3.5/4) • Einführung der Marketing Cloud (Account Engagement) • Einführung der Service Cloud • Erbringung von Managed Services für das kontinuierliche Business-Salesforce-Alignment im internationalen Kontext • Definition und Begleitung bei der Neueinführung des Market-To-Lead Prozesses und Design der organisatorischen Rollen |

|  |
| --- |
| **März Internetwork Services AG** - **Health *- 11.2021 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  • Kundenseitige Begleitung bei der Einführung der Sales Cloud, Partnermanagement • Prüfung von Konzepten, Erstellung von prozessorientierten Anforderungen • Steuerung von internen und externen Entwicklungsteams für den Aufbau von spezifischen Forecasting-Prozessen • Erstellung und Ausführung von Refactoring- und Migrationskonzepten (Process Builder und Flow-Architektur) • Architektonische „Sounding-Box“ für prozessuale und konzeptionelle Entscheidungen • Kontinuierliche Beratung in der strategischen Ausrichtung |

|  |
| --- |
| **Francotyp-Postalia Holding AG** - **Information Technology & Services *- 01.2019 - 02.2022***  ***Projektrolle:* Business Development Manager**  *Aufgaben:*  VP Sales Strategy / Governance & Business Development Francotyp-Postalia Holding AG. Berlin – eSignature, Mail Services, IoT ● Berichtslinie an den CSO (ab 2021: CEO) ● Verantwortung des Produktportfolios Frankiermaschinen, Inserting, Kundenportal und eSignature, inkl. Budgetverantwortung, strategische Führung und Entwicklung von 6-8 Mitarbeitern ● Umsetzung Unternehmensstrategie durch Ableitung und Alignment von Zielen ● Definition von Vision und Mission für neue Produkte, Ownership über den Business Development Prozess ● Organisatorische Schaffung von zwei Produktbereichen und Etablierung eines Heads für das traditionelle Business ● Beratung des Vertriebsvorstands bei strategischen Preis- und Vertriebsthemen ● Neuaufbau des Online Marketings, Lead Generation und der Sales Automation für das eSignature SaaS Produkt ● Bewertung und Einführung von HubSpot ● Entwicklung und Launch spezifischer Angebots- und Werbekampagnen mit kontinuierlicher Optimierung und Hands-On-Learning ● Festigung der Entwicklungsprozesse und der Arbeitsqualität im Bereich Product Owner / Scrum ● Beratung des Entwicklungsteams zu Scrum-Prozessen und Prozessoptimierung ● Unterstützung der Produktmanager in Prozessfragen ● Unterstützung des Teams bei der Definition der Produktroadmaps ● Definition von organisatorischen Rollen in der Abteilung ● Bewertung und Einführung von HubSpot als Lösung für CRM und Marketing Automation ● Einführung von Aha! als Lösung für das Portfolio- und Produktmanagement ● Bewertung und Sourcing von externen Marketing-Agenturen bei gleichzeitigem internen Wissenstransfer ● Organisation von Kreativ-Workshops zur Generierung von neuen Geschäftsideen ● Programmierung eines Synchronisators zwischen eSignature SaaS-Produkt und der Marketing-Automation und CRM-Suite HubSpot, sowie Integrationen für verschiedene Marketing-Landing-Pages ● Erarbeitung von Themen für Masterarbeiten (Digital Marketing, Digital Platform Framework) und Betreuung von Studentenprojekten ● Unterstützung bei der Aktionärsversammlung ● Ansprechpartner für das digitale Portfolio beim Investors-Day ● Mitglied des Patentkomitees |

|  |
| --- |
| **Francotyp-Postalia Holding AG** - **Information Technology & Services *- 02.2018 - 12.2018***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Senior Product Manager Francotyp-Postalia Holding AG. Berlin – eSignature, Mail Services, IoT ● Verantwortung der Frankiermaschinen-Portfolios für die Länder Italien, USA und Canada ● Aufnahme von Anforderungen aus den Ländergesellschaften, betriebswirtschaftliche Bewertung und Spezifikation für die Entwicklung ● Begleitung des Roll-Outs bei neuen Firmware-Versionen mit eigenen Tests und Freigaben in den Ländergesellschaften ● Vortrag „#DigitalTransformation without the #buzzword bingo“ auf der PostExpo 2018 ● Projektunterstützung bei der neuen, internetbasierten Frankiermaschine PostBase Vision ● Wahrnehmung von Geschäftsterminen für Absprachen mit der italienischen Post in Rom ● Unterstützung eines unternehmensweiten Change-Management-Programms mit Fachwissen zu BPMN und interne Beratung zur Einführung des Modellierungstools Signavio ● Einreichung einer Produktidee, die zu einem Patent angemeldet wurde (Verbindung zwischen Frankiermaschinen und Blockchain) |

|  |
| --- |
| **Chal-Tec GmbH** - **Retail *- 12.2016 - 01.2018***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  ● Aufbau neuer Abteilung Process & Technology (Prozessmanagement, Softwareentwicklung, Business Intelligence, IT-Betrieb, Projektmanagement) – ca. 25 Mitarbeiter ● Berichtslinie an Geschäftsführung und Beirat ● Schaffung spezieller Rollen parallel zur Linie (Lead UX, Lead DevOps, Lead Architect) ● Personalverantwortung (gemeinsam mit zweitem Head) ● Aufbau von internen Prozessen zur Steuerung des Daily Business ● Alignment von Projekten und Zielen an die Firmenstrategie ● Budgetmanagement und –verantwortung (Personalbudget, CAPEX, OPEX) ● Akquirierung und Steuerung von neuen Projekten ● Penetration Testing / Social Engineering ● Einführung eines neuen PSPs (Payment Service Providers, Zahlungsanbieters), Durchführung der PCI SAQ ● Operative Leitung von Shop-Relaunch Projekten o Agiles Zeitkritisches Projektmanagement (Whiteboard + Excel) o Dynamisches Staffing mit Freelancern und Neueinstellungen o Unterstützung der Mitarbeiter durch Programmierung (Smarty, PHP, OXID eSales) ● Beratung der Produktentwicklung bei einem Smart Home Projekt (Technologiebasis für Chip-Evaluation) |

|  |
| --- |
| **März Internetwork Services AG** - **Health *- 09.2014 - 11.2015***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  ● Aufbau und Verantwortung Produktmanagement (Product-Launch-Prozess und Produktpflege, PLM) ● Standardisierung von Serviceprodukten (Managed Services) für die bundesweiten Niederlassungen ● Launch von Betreiberlösungen, Softwarelösungen ● Einführung von Softwaretools für Projekt/-Produktmanagement ● Strategische Beratung des Vorstands ● Strategische Ausrichtung des Produktportfolios ● Prozessoptimierung des vertrieblichen Prozesses |

|  |
| --- |
| **How to Organize (H2O) GmbH** - **Pharmaceuticals *- 08.2009 - 08.2014***  ***Projektrolle:* Business Development Manager**  *Aufgaben:*  ● Aufbau eines vertriebsorientierten Marketings ● Aufbau einer Vertriebsorganisation ● Teamverantwortung für 3 interne Vertriebs- und 4 interne Marketingmitarbeiter ● Koordination einer externen 4-Mann Vertriebsstruktur ● Etablierung von Prozessen und Standards ● Vertrieb von prozessorientierter Software und Beratungsprojekten ● Prozessanalyse und Lösungskonzept in direkter Beratung ● Strategieentwicklung für die Vermarktung innovativer Produkte für Krankenhäuser ● Mitarbeit an der internen Prozessautomatisierung (BPMN, BPMS) |

|  |
| --- |
| **How to Organize (H2O) GmbH** - **Pharmaceuticals *- 07.2008 - 07.2009***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  ● Projektmanagement, Risikomanagement ● Change Management ● Prozessaufnahme, Sollprozesserstellung ● Prozesseinführung bei einem Prozess und Software-Einführungsprojekt ● Erarbeitung und Etablierung von internen Standardprozessen (BPMN) ● Aufbau eines Presales Bereichs und Mitarbeit an der Entwicklung eines Presales-Tools ● Produktpräsentationen ● Anforderungsmanagement für die Entwicklung einer ARIS-Erweiterung zur semi-automatischen Prozessmodellierung |

|  |
| --- |
| **Kunde im Bereich Retail, Logistik** - **Retail *- 04.2007 - 06.2008***  ***Projektrolle:* Consultant**  *Aufgaben:*  Projektunterstützung, Reporting an den Auftraggeber Fachliche Vorbereitung von Lenkungsausschüssen Total Cost of Ownership Berechnungen, Budgetcontrolling Entwicklung eines Kennzahlensystems für das Risk Management Pflege des Risk Portfolios und Risikoreporting, Risikoidentifikation, -bewertung, -minimierung Szenario-Analysen, Entwicklung von Migrationszenarien Prozessmodellierung (EPK) |

|  |
| --- |
| **Vattenfall Europe AG** - **Energy *- 10.2006 - 02.2007***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  ● Fachlicher u. administrativer Support im Projekt „Implementierung eines SOA-Prototypen“ |

|  |
| --- |
| **Vattenfall Europe AG** - **Energy *- 10.2005 - 02.2006***  ***Projektrolle:* Business Analyst**  *Aufgaben:*  ● Analyse von Prozessen in den Business Units Heat und Distribution ● Analyse der Applikationen und Datenzugriffe ● Analyse von zu entwickelnden SOA-Services ● Konzeption einer IT-Governance für SOA ● Entwicklung eines Kennzahlensystems für Services und Geschäftsprozesse |

**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].