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

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

|  |
| --- |
| Zur Person: |
|  |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | SportsOil & EnergyMedia ProductionLogistics and Supply ChainInsuranceHuman ResourcesFinancial ServicesEntertainmentE-CommerceChemicalsAviation & AerospaceAutomotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | SCRUM MasterProduct Owner |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | Service CloudSales CloudMarketing CloudGoogle Analytics |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | Salesforce Marketing Cloud Email SpecialistSalesforce AdministratorPRINCE2ITIL Foundation |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Viridium Gruppe** - **Insurance *- 07.2023 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Innerhalb einer komplexen Systemlandschaft erfolgen kontinuierlich Umsetzungen sowie Changes, welche geplant, koordiniert und nach formeller Abstimmung erfolgen. Dabei erfolgen Abstimmungen mit den Bereich IT-Operations, Releasemanagement, der Entwicklung, dem zentralen Testmanagement sowie dem Lenkungsausschuss. Der Fokus liegt hierbei auf die Überholung von Systemen, welche von Usern für das Versicherungsgeschäft genutzt werden. Technologien: JIRA, Confluence, M365 • Überwachung von Auslieferungen innerhalb eines IT-Projektes in Zusammenarbeit mit dem Projektteam und den Stakeholdern • Planung, Überwachung und Koordination der notwendigen Projektaktivitäten, einschließlich der Meilensteine und des Zeitplans • Identifizierung von Risiken, Problemen oder Engpässen im Projektverlauf und Entwicklung entsprechender Lösungsstrategien • Erstellung regelmäßiger Statusberichte und Präsentationen für das Management und die Stakeholder • Regelmäßiger Austausch zu entsprechenden Entwicklungskomponenten um entsprechende Auslieferungen und Qualitätsstandards (mithilfe von JIRA-Tickets) sicherzustellen • Erstellung von Schulungsunterlagen • Steuerung der Software-Dienstleister msg |

|  |
| --- |
| **Thüga Holding GmbH & Co. KGaA** - **Energy *- 06.2023 - 09.2023***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Der Kunde ist im Bereich Energiebeschaffung tätig und möchte im Rahmen einer Neuausrichtung des Sales- Bereichs neu ausbauen. Hierzu sollen zunächst Vertriebsprozesse sowie ein Ist- bzw. Soll-Zustand definiert werden. Ebenso werden Kernanforderungen sowie sonstige Themen festgehalten, welche für die künftige Plattform relevant sind. Auf dieser Grundlage soll eine Ausschreibung für ein neues Vertriebstool zustande kommen, welches anschließend implementiert werden und worin die Mitarbeiter geschult werden sollen. Technologien: M365, JIRA, BIC • Projektplanung/PMO-Tätigkeiten • Planung und Durchführung von Workshops mit verschiedenen Stakeholdern aus dem Sales-Bereich • Skiziierung bzw. Erfassung einer Prozesslandkarte mit Hinblick auf fachliche sowie technologischen Anforderungen • Identifizierung von Quick-Wins • Dokumentation eines Anforderungskatalogs, Marktanalysen sowie Auswahl potenzieller Anbieter |

|  |
| --- |
| **Deutsche Bahn AG** - **Transportation *- 04.2023 - 12.2023***  ***Projektrolle:* Consultant**  *Aufgaben:*  Unterstützung bei der Inbetriebnahme sowie Nutzung von M365: Der Kunde wird hierbei innerhalb eines agilen Projektumfelds unterstützt, seine M365-Plattform in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen zu etablieren. Jeder Geschäftsbereich erhält entsprechend Zugriff auf eine Reihe von Microsoft-Tools, um ihr Tagesgeschäft abzuwickeln. Hierzu werden eine Reihe von Events bzw. Meetings mit den entsprechenden Geschäftsbereichsleitungen sowie Ansprechpartnern durchgeführt, um den Status Quo zu ermitteln bzw. um das weitere Vorgehen zu planen. Dazu werden gemeinsam mit sog. Lernbegleitern sowie Coaches strategische Maßnahmen definiert, um den Prozess fortlaufend zu optimieren, sodass MS-Tools besser verstanden und im gesamten Unternehmen somit gewissenhaft eingesetzt werden. So wird sichergestellt, dass das Programm (Adoption & Change Management) optimal durchgeführt und das Thema Digitalisierung effektiver innerhalb der Organisation umgesetzt wird. Technologien: M365 (Sharepoint, Planner, Power Plattform etc.) • Erarbeitung von strategischen Konzepten bzgl. Kommunikationsplanung sowie Coaching für M365 • Funktion als zentraler Knotenpunkt für alle wichtigen Events innerhalb des Projektteams • Koordination und Support für Schulungen • Kommunikation mit Geschäftsbereichen/Stakeholdern • Erstellung von Deliverables in Form von Management Slides, Templates sowie Präsentation/Teilnahme bei allen wichtigen Events • Zur Verfügungstellung von Content für Key-Events |

|  |
| --- |
| **HCL Hanse Container Logistik GmbH** - **Transportation *- 01.2023 - 05.2023***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Projektleitung für die Einführung einer Cloud-Lösung: Im Zuge eines internationalen Transformationsprojektes soll die Infrastruktur des Kunden auf Cloud- Plattformen umgestellt werden. Dabei werden Geschäftsprozesse entsprechend ihrer Lokalität und gesetzlichen Regulierungen angepasst. Dazugehörige Planungen, Umsetzungen sowie Sicherstellung der Qualitätsstandards sollen hierbei sicher gestellt werden. Dabei dienen Oracle-Experten sowie andere Salesforce-Berater als Sparringspartner. Hierbei werden Anforderungen gemeinsam mit den Off-Shore- Entwicklern koordiniert, wobei die Releases bzw. Lösungen in Form von Waves bereitgestellt und international ausgerollt werden. Zudem werden Conference Room Pilots organisiert und mit den Stakeholdern der entsprechenden Ländern koordiniert bzw. durchgeführt. Technologien: Oracle Cloud, Salesforce (Sales Cloud/CPQ), M365 • Projektmanagement & Governance • Planung sowie Verantwortung für Anforderungen, Umsetzungen und Pilots • Leitung von Workshops • Stakeholder-Management • Schnittstelle zwischen Fachbereichen und IT • Reporting bzgl. Projektmeilensteine |

|  |
| --- |
| **POLO MOTORRAD UND SPORTSWEAR GmbH** - **Retail *- 07.2022 - 12.2022***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Verbesserung und Management von Marketing-Plattformen im E-Commerce-Bereich: Unterstützung des Kunden hinsichtlich ihrer Salesforce Marketing Cloud zur Administration und Sicherstellung des laufenden Betriebs sowie die Weiterentwicklung der Systemlandschaft mit der Cloud, welche u.a. die Anbindung eines neuen ERP-Systems und eines optimierten Content-Managements beinhaltete. Ebenfalls sollten Datenflüsse zwischen der Marketing mit der Sales Cloud optimiert bzw. sichergestellt werden. Hierbei wurde mit den Bereichen E-Commerce, Sales sowie weiteren Stakeholdern zusammengearbeitet, um eine perspektivisch stabile Systemlandschaft mit ausreichen Optimierungspotenzialen sicherzustellen sowie die Fachbereiche auch bei geschäftsorientierten Themen zu unterstützen. Zusätzlich wurden Daten im Zusammenspiel mit Google Analytics ausgewertet. Technologien: Salesforce Sales Cloud (Apex/SOQL), Salesforce Marketing Cloud (Journey Builder, Analytics), Google Analytics, Jira • Optimierung der Marketing Cloud unter Berücksichtigung der Sales Cloud • Support des Daily Business sowie generelle CRM-Themen • Erstellung von Automatisierungen sowie Journeys innerhalb der SF Marketing Cloud • Reporting von Performance-Daten aus der Salesforce Marketing Cloud sowie aus Google Analytics für Management auf C-Level • Branchenspezifische Beratung • Unterstützung für Content-Darstellung • Beratung bei CRM-spezifischen Thematiken |

|  |
| --- |
| **Ebner Media Group** - **Media *- 02.2022 - 06.2022***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant;Project Manager**  *Aufgaben:*  Fusionierung zweier Organisationen und ihrer Plattformen: Erstellung von Projekttasks sowie Schaffung einer Grundlage im Rahmen eines Konzeptionsprojektes für einen Kunden aus dem Medienbereich. Hierbei sollten 2 Plattformen fusioniert werden, wobei mit Hinblick auf Business Requirements sowie technologischen Rahmenbedingungen Ist- und Soll-Zustand analysiert bzw. formuliert werden mussten. Dabei wurden sowohl Salesforce Core-Plattformen und Salesforce Marketing Cloud analysiert. Es wurden Workshops organisiert, die Fachbereiche, ihre Prozesse und alle genutzten sowie geplanten Technologien umfassend erfasst, um eine Grundlage für eine spätere Implementierung zu gewährleisten. Dies führte zu einem Folgeprojekt. Technologien: Salesforce Sales Cloud, Salesforce Marketing Cloud, Jira • Agile Planung und Durchführung von Tasks sowie Anforderungs-Workshops mit Fachbereichen und externen Dienstleistern • Koordination mit den verschiedenen Fachabteilungen und Abstimmung auf deren Geschäftsprozesse • Erstellung einer vollständigen Erfassung der Plattformen mit Schnittstellen, Objekte, Automatismen, Reports etc. sowie Vergleich dieser Landschaften • Bündelung und Schlussfolgerung für potenzielle strategische Ansätze (Pro/Contra) • Umsetzung erfolgte nach hybrider Weise im Projekt • Zusätzliche technologische Beratung |

|  |
| --- |
| **Collenda GmbH** - **Finance *- 04.2021 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant;Project Manager**  *Aufgaben:*  Aufbauend zum vorherigen Projekt mit demselben Kunden soll die bestehende Landschaft weiter angepasst und für weitere europäische Länder ausgerollt werden: Zunächst sollen Technologien, wie sie bereits für den DACH-Raum vorliegen, für BENE ausgerollt werden. Hierzu wurde die aktuelle Landschaft in den Niederlanden analysiert und ebenfalls der aktuelle Ist-Zustand definiert, um Optimierungspotenziale zu identifizieren. Auf dieser Grundlage wurden Anforderungen, ein potenzieller Soll-Zustand sowie Lösungsvorschläge für Prozessoptimierung und Technologien definiert. Ebenfalls wurde die Gelegenheit genutzt, um Themen aus dem vorherigen Projekt mit dem Kunden abermals zu evaluieren, damit diese im aktuellen Folgeprojekt angepasst und beim Rollout für diese weiteren Länder optimiert werden können. Technologien: Salesforce Sales Cloud (Lightning), M365 • Prozessberatung • Hybrides Projektmanagement • Identifikation eines Implementierungspartner • Lösungsdesign • Anforderungsmanagement • Third-Party-Management (Für Dienstleister im Bereich Dokumentenmanagement, Salesforce) |

|  |
| --- |
| **Runden Group GmbH & Co. KG** - **Transportation *- 04.2021 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Unterstützung zur Identifizierung eines Anbieters für ein Kundenportal innerhalb der Logistikbranche: Im Rahmen einer Neuausrichtung der Plattformgestaltung soll im Kontext der Kundenplattform ein Kundenportal implementiert und in Betrieb genommen werden, um Prozesse effizienter bzw. zeitsparender für das Tagesgeschäft zu gestalten. Im Zuge dessen wurden für die Ausschreibung eine Projektplanung erstellt bzw. eine Roadmap definiert sowie Anbieterprofile erstellt. Nach eingängigen Workshops mit dem Kunden wurde ein RFI-Dokument mit notwendigen fachlichen sowie technischen Inhalten erstellt, um bei der Ausschreibung einen passenden Anbieter zu identifizieren. Die Anbieter und deren Lösungsansätze werden systematisch bewertet, um eine kosteneffiziente und perspektivisch sinnvolle Lösung für den Kunden ausfindig zu machen. Technologien: M365 • Projektmanagement sowie Beratung zur Identifizierung von Anbieter • Durchführung von Workshops zur Prozessgestaltung • Nutzung von Branchenwissen • Anfertigung eines vollständigen RFI-Dokuments, inklusive Fragenkatalogs, welche mit dem Bewertungstool korrespondiert • Interview sowie Bewertung der Anbieter • Abwicklung RFP sowie Definition der künftigen Roadmap für die ausgewählte Lösung |

|  |
| --- |
| **Pfalzwerke** - **Energy *- 09.2020 - 03.2021***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Arbeitsplatzoptimierung: Der Kunde war damit bemüht, ihre Arbeitsplatzgestaltung mit Hinblick auf Hardware sowie Zugriffsberechtigungen für Mail-Clients bzw. Servern für die gesamte Organisation zu zentralisieren. Zur Unterstützung des Projektziels erfolgten daher viele Unterredungen mit der Projektleitung. Hierbei waren vor allem Koordinationsaufwand und Kommunikationsaufwand mit den Fachbereichen erforderlichen, da sowohl der Kunde selbst, als auch Tochtergesellschafen sowie Partner im Rahmen der Zielerreichung berücksichtigt werden mussten. Um Zuge der Corona-Pandemie mussten diese Abläufe umdisponiert werden und erforderten daher einen strukturierten Kommunikationsplan. Technologien: M365 • Planung sowie Koordination der Rollouttermine • Neuausrichtung bzw. Anpassung aufgrund externer Faktoren (Corona-Pandemie) • Verwaltung und Koordination für Hardware • Analyse, Verarbeitung sowie Clustering historischer Daten für Migrationsvorgehen • Erstellung von Zugriffsszenarien für Mail-und File-Migration hinsichtlich künftiger Systemarchitektur • Proaktive Unterstützung der Fachbereiche im Zuge des Migrationsprozesses • Unterstützung zur Optimierung der Kontaktaufnahme sowie Kommunikationskanäle für eine effizientere Zusammenarbeit |

|  |
| --- |
| **Tipico** - **Entertainment *- 09.2020 - 03.2021***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Einführung einer Personalmanagmentsoftware: In Kooperation mit einem Partner aus dem Bereich Personalsoftware erfolgte die Einführung einer Personalmanagementsoftware bei einem Kunden, um deutschlandweit manuelle Prozesse hinsichtlich Dienstplanmanagement und Zeiterfassung in digitale zu überführen. Dabei galt es insbesondere die Dokumentation, welche als Grundlage der Implementierung fungiert, zu verwalten und sie auf den Kunden anzupassen, da diese die ersten Kunden aus dem deutschsprachigen Raum waren. Die Anforderungen wurden mit dem Kunden kommuniziert und im Rahmen von Workshops genauer spezifiziert. Dazu wurden Piloten sowie Trainings der Endnutzer geplant, um alle Regionen für das Rollout ausreichend zu berücksichtigen. Technologien: M365, Softworks • Projektplanung und Mitgestaltung • Anforderungsmanagement • Dokumentationsverwaltung • Planung und Durchführung von Demos bzw. Präsentationen für Endanwender • Stakeholdersmanagement • Regelmäßige Austausche, um Qualität zu gewährleisten |

|  |
| --- |
| **Collenda GmbH** - **Finance *- 09.2020 - 03.2021***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Neuausrichtung einer bestehenden Landschaft: Ausschlaggebend durch das Back Office - Department sollten alte Kernprozesse des Tagesgeschäfts betrachtet und bewertet werden. Hierbei sollte die Neuausrichtung unternehmensübergreifend ablaufen und weitere Abteilungen sollten für die Neuausrichtung berücksichtigt werden. Auf dieser Grundlage wurden Prozesse erfasst sowie Informationen gesammelt und es erfolgten Anforderungsworkshops sowie die Gestaltung einer Roadmap für eine neue Systemlandschaft. Nach ausreichender Evaluation wurde entschieden, ein Rollout für das bereits bestehende CRM-System Salesforce zu planen. Zu integrierende Schnittstellen wurden hierbei mitberücksichtigt, weshalb neue Dienstleister mit involviert wurden. Es erfolgten daraus Designs sowie entsprechende Lösungsgestaltung, welche in die Rolloutphase flossen und für verschiedene Use-Cases implementiert wurde. Technologien: Salesforce Sales Cloud (Apex, Lightning), M365 • Prozessberatung & technologische Beratung • Projektmanagement • Lösungsdesign und Implementierung innerhalb SF • Anforderungsmanagement • Qualifizierung sowie Steuerung externer Implementierungspartner • Koordinierung von Trainings und Erstellung von Trainingsmaterial • Ressourcenverwaltung • Third-Party-Management (Für Dienstleister im Bereich Dokumentenmanagement, SAP) |

|  |
| --- |
| **Bringmeister** - **Transportation *- 04.2019 - 06.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Salesforce Marketing Cloud Optimierung: Der Kunde benötigte eine Neuausrichtung seiner CRM-Software, mit Fokus auf Empfängerhandhabung für Marketingzwecke sowie eine Verbesserung der Newsletter-Templates. Hierbei mussten Änderungen in einem bestehenden System vorgenommen werden. In der Analysephase zeigte sich, dass ein Neuaufsetzen der Lösung geboten war, weil die Mängel im bestehenden System zu große Risiken bargen. Technologien: Salesforce Marketing Cloud (Journey & Content Builder), Jira • Technologische Beratung • Planung des Projektes, Ressourcenverwaltung für Team, Meilensteinplanung • Anwenderschulung vor Ort durchgeführt • Geschäftsprozesse abgebildet, daraus Customer Journey abgeleitet • Steuerung des Projektes • Regelmäßige interne und externe Austausche, um Qualität zu gewährleiste |

|  |
| --- |
| **Coop Genossenschaft** - **Retail *- 02.2019 - 05.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Salesforce Marketing Cloud Optimierung und Coaching: Im Zuge einer Neuausrichtung seiner CRM-Software wurde der Kunde bei Anpassungen supportet. Zusätzlich wurden Schulungen geplant und vor Ort im Ausland umgesetzt, um die Stakeholder hinsichtlich der Software zu coachen. Dabei wurden Fallbeispiele konzipiert sowie verschiedenste Szenarien mit dem Kunden besprochen, um ein optimalen Wissenstransfer zu gewährleisten. Dies erfolgt im Zuge eines Rahmenvertrags mit dem Kunden. Technologien: Salesforce Sales Cloud, Marketing Cloud (Journey & Content Builder) • Technologische Beratung • Erstellung von Dokumentation im Rahmen der Schulung • Planung und Umsetzung • Anwenderschulung vor Ort durchgeführt • Steuerung des Projektes • Regelmäßige interne und externe Austausche, um Qualität zu gewährleisten |

|  |
| --- |
| **Lufthansa Cargo** - **Transportation *- 10.2017 - 01.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant;Project Manager**  *Aufgaben:*  Projekt im Bereich Revenue Accounting: Im Rahmen eines Großprojekts wurden Verbesserungen einer IT-Landschaft konzipiert, welche verschiedenste Applikationen, Datenbanken und Schnittstellen beinhaltete. Hierbei wurde die Verantwortung für diverse Projekte übernommen, welche neben der Planung auch die Umsetzung umfassten. Dabei wurden parallel mehrere Projekte in Form von Change Request umgesetzt, welche diese Verbesserungen realisieren sollten. Zu den Tätigkeiten gehörten unter anderen Lösungskonzeptionierung, regelmäßiger Austausch mit Stakeholdern, die vollständige Dokumentation, die Erstellung von Testszenarios, Beschaffung von Testdaten (aus diversen Datenbanken mithilfe der Bedienung von SQL) sowie das Dirigieren der Offshore- Entwicklerteams in Indien bzw. der deutschen In-House-Entwickler. Technologien: Java (individuelle Applikationen), Datenbanken (SQL), EMMA (Content Management) ● Klassisches Projektmanagement ● Analyse sowie Lösungsentwicklung auf Basis des Ist-und Soll-Zustands zur Optimierung der Geschäftsprozesse innerhalb der Landschaft ● Planung, Dokumentation, Scope-Aufsetzung, Aufwandsschätzungen für einzelne Projektphasen ● Erstellung von Testszenarios im Zuge von Funktionstest und Regressionstests ● Regelmäßige Meetings mit Stakeholdern sowie reguläre Unterredungen mit Off-Shore Entwicklern ● Unterstützung des Testmanagements, u.a. zur Optimierung der Prozesse und bessere Ressourcennutzung ● Qualitätssicherung für Dokumentation und Optimierung des Content Managements |

|  |
| --- |
| **BMW AG** - **Automotive *- 06.2017 - 10.2017***  ***Projektrolle:* Salesforce Developer**  *Aufgaben:*  Projekt im agilen Umfeld für eine internationale Service-Dienstleitung: Zu Beginn die gemeinsame Leitung einer Kick-Off Veranstaltung und einer initialen Problemanalyse, auf deren Basis Anforderungen bzw. erste Arbeitspakete zur Durchführung des Projektes erstellt wurden. Hierbei wurden Anforderungen priorisiert, um die Aufgaben so effizient wie möglich durchzuführen. Dabei wurde Salesforce- Expertise benötigt, um die Lösungen ausreichend zu definieren und Komplexitäten zu bewerten. Salesforce sollte in diesem Projekt mit einer Schnittstelle zu einem System für Kundeninteraktion (CIC) ausgerichtet werden, um eine reibungslose Telekommunikation zwischen Automobilnutzern und Service-Angestellten zu ermöglichen, welche auf der Lightning-Oberfläche von Service Cloud erfolgte. Hierbei wurden die Tätigkeiten des Projekts mit den Tools Jira/Confluence verwaltet: Technologien: Salesforce Service Cloud (Apex, Lightning), Jira, CIC (für Salesforce) • Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung beim Kunden auf der Basis von Salesforce Service Cloud • Priorisierung von Anforderungen sowie Arbeitspakete • Lösungskonzeptionierung • Verantwortung zur Unterstützung und Einweisung des Entwicklerteams hinsichtlich der Salesforce- Expertise • Customizing und Programmierung innerhalb der Service Cloud • Planung der Sprints |

|  |
| --- |
| **Warner Brothers** - **Entertainment *- 05.2017 - 07.2019***  ***Projektrolle:* Business Analyst**  *Aufgaben:*  UAT für Vertriebsapplikation: Im Rahmen der Salesforce Sales Cloud wurden die Endnutzer unterstützt und dabei sichergestellt, dass die fachlichen Anforderungen technologisch korrekt umgesetzt wurden. Hierbei wurden die Endnutzer auch in der Anwendung der Sales Cloud geschult und es wurde eine regelmäßige Berichterstattung für das Management etabliert. Zur Verwaltung der Tätigkeiten wurde hier maßgeblich auf das Tool Jira zurückgegriffen. Technologien: Salesforce Service Cloud (Apex, Lightning), HP Quality Center • Verwaltung von Bugs im System • Endnutzer-Support vor Ort • Testing und Reporting • Zusätzliche Testszenarios erarbeitet, um Funktionalität zu gewährleisten |

|  |
| --- |
| **Münchener Flughafen** - **Airlines/Aviation *- 11.2016 - 03.2017***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant;Project Manager**  *Aufgaben:*  Projektübernahme für die Erstellung einer Bestandsapplikation: Der Kunde benötigte eine mobile Applikation auf der Salesforce-Plattform (Sales Cloud), welche den Prozess der Bestandsverwaltung längerfristig übernehmen und die Datenhaltung erleichtern sollte. Es handelte sich um eine individuelle Applikation und keine Standard-Cloud-Lösung. Hierbei waren vor allem konkretes Wissen über den Aufbau der Plattform und die Objektbeziehungen notwendig. Dabei wollte der Kunde selbstständig entwickeln und eigene Salesforce-Kompetenzen aufbauen, weshalb regelmäßige Kommunikation, Meilensteinsicherstellung und fachliche Unterstützung erforderlich waren, um das Projektziel zu erreichen: Technologien: Salesforce Sales Cloud & Service Cloud (Apex, Lightning) • Planung und Durchführung eines Anforderungs-Workshops • Koordination mit den verschiedenen Fachabteilungen und Abstimmung auf deren Geschäftsprozesse • Erstellung eines vollständigen Software-Designs für den Kunden, um eine optimale Instruktion sowie eine erfolgreiche Implementierung zu gewährleisten • Erstellung von Schulungsmaterial • Planung des Projektes, u.a. Meilensteine und Ressourcen zur Zielerreichung • Umsetzung nach klassischer Projektmanagement-Methodik • Zusätzlich technologische Beratung • Ausbau von Schnittstellen • Demonstration eines Prototyps |

|  |
| --- |
| **Mavencare GmbH** - **Insurance *- 11.2014 - 04.2015***  ***Projektrolle:* Business Analyst**  *Aufgaben:*  Im Bereich Versicherung sollten die Handhabung der Kundenkommunikation bzw. Priorisierung erleichtert sowie diverse Prozesse automatisiert werden, um Dokumente von Mandaten übersichtlicher zu verwalten und das Alltagsgeschäft zu erleichtern. Dies fand auf der Sales Cloud Plattform statt. Technologien: Salesforce Sales Cloud • Planung und Umsetzung der Anforderungen des Fachbereich • Kommunikation mit dem Auftraggeber • Verantwortung für das Gesamtergebnis • Präsentation der Ergebnisse |

**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].