|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
| Profilvorstellung NUNC Consulting GmbH: | |  | Sprachen: | English German |

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Als lösungsorientierter und ehrlicher Berater bringe ich über neun Jahre Erfahrung in Salesforce-Implementierungen, digitalen Transformationen und Strategieberatung mit. Ich setze meine Kommunikations- und Kollaborationsfähigkeiten ein, um Wachstumsumgebungen zu schaffen. Meine Leidenschaft für kritische Projekte und kontinuierliches Lernen führt zu positiven Ergebnissen. |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Malika Desai ist eine erfahrene Salesforce-Beraterin mit über neun Jahren Erfahrung in Salesforce-Implementierungen, digitalen Transformationen und Strategieberatung. Sie ist spezialisiert auf CPQ (Configure, Price, Quote) und hat umfangreiche Projekte in verschiedenen Branchen geleitet. |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | Retail Manufacturing Health Government Education Automotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | SCRUM Master Coaching |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | Vlocity / Communications Cloud Service Cloud Salesforce Industries Salesforce CPQ (Configure, Price, Quote) Sales Cloud Public Cloud Integration Generative AI Analytics Cloud (Einstein Analytics) |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Kunden im produzierenden Gewerbe** - **Manufacturing *- 11.2023 - 12.2024***  ***Projektrolle:* Solution Architect**  *Aufgaben:*  Leitung der Lösungsarchitektur, Kontrolle der Qualität und Lieferung des Implementierungsanbieters, Verwaltung der Änderungsprozesse und Leitung der Endbenutzerschulung für die Einführung eines neuen CRM-Systems, während gleichzeitig die Grundlage für eine spätere CPQ-Integration geschaffen wurde. |

|  |
| --- |
| **Unternehmen in der Handelsbranche** - **Retail *- 06.2023 - 11.2023***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Lösungsdesign, Entwicklung von Prompts und Tests für das Training eines generativen KI-Verkaufs-Chatbots, der den Online-Verkauf sowohl über die Website als auch über den WhatsApp-Kanal steigert. Ursprünglich wurde der Prototyp mit ChatGPT erstellt und später auf AWS migriert, um die Sicherheit zu erhöhen. |

|  |
| --- |
| **Communications Cloud Kunde** - **Telecommunications *- 02.2023 - 06.2023***  ***Projektrolle:* Strategy Consultant**  *Aufgaben:*  Bereitstellung technischer Expertise für den Ausschreibungs- und Anbieterauswahlprozess für die Implementierung der Communications Cloud. Unterstützung des Projektteams durch gezielte Schulungen und Know-how-Transfer, um eine erfolgreiche Implementierung zu gewährleisten. Sicherstellung, dass die gewählte Lösung die technischen und geschäftlichen Anforderungen des Kunden erfüllt. |

|  |
| --- |
| **Unternehmen in der MedTech-Industrie** - **Health *- 01.2023 - 06.2023***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Unterstützung des Projektteams beim erfolgreichen Relaunch eines neuen und verbesserten Webshops und einer neuen Website durch Coaching und Anleitung |

|  |
| --- |
| **Kunden aus dem öffentlichen Sektor** - **Government *- 01.2023 - 06.2023***  ***Projektrolle:* Technical Consultant**  *Aufgaben:*  Lieferte den entscheidenden technischen Input für den Ausschreibungs- und Anbieterauswahlprozess und stattete das Projektteam mit den Fähigkeiten und dem Wissen aus, die für die Implementierung einer Fördermittelverwaltungsplattform für das Bayerische Wirtschaftsministerium erforderlich sind. |

|  |
| --- |
| **Kunde in der Automobilindustrie** - **Automotive *- 07.2022 - 12.2022***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Ermöglichte die Übernahme eines Start-ups durch eine umfassende Analyse der IT-Architektur und des Salesforce-Systems, wobei technische Schulden, Risiken und Reifegrade ermittelt wurden. |

|  |
| --- |
| **Unternehmen in der MedTech-Industrie** - **Health *- 05.2021 - 07.2022***  ***Projektrolle:* Solution Architect**  *Aufgaben:*  Erfolgreiche EMEA-weite Einführung eines Salesforce-Implementierungsprojekts mit mehreren Produkten innerhalb des geplanten Zeitrahmens, von der Analyse der Geschäftsanforderungen über das anfängliche Design bis hin zur Implementierung, wobei sie ein Team von mehr als 20 Personen leitete, die on- und offshore arbeiteten. |

|  |
| --- |
| **Kunden aus dem öffentlichen Sektor** - **Government *- 09.2020 - 05.2021***  ***Projektrolle:* Solution Architect**  *Aufgaben:*  Entwicklung und erfolgreiche Einführung der beiden ersten Fördermittelmanagement-Plattformen auf Basis von Salesforce in Deutschland für zwei verschiedene Landesministerien. |

|  |
| --- |
| **Unternehmen in der MedTech-Industrie** - **Health *- 06.2020 - 09.2020***  ***Projektrolle:* Strategy Consultant**  *Aufgaben:*  Er leitete die Entwicklung einer umfassenden Implementierungsstrategie für einen in Japan ansässigen Kunden unter Verwendung des Kernel-Ansatzes, der die globalen und lokalen Geschäftsziele für eine größere betriebliche Effizienz aufeinander abstimmte. |

|  |
| --- |
| **Kunden im australischen Bildungssektor** - **Education *- 10.2019 - 06.2020***  ***Projektrolle:* Solution Architect**  *Aufgaben:*  Pionierarbeit für eine weltweit einzigartige und komplexe Lösung zur Digitalisierung des Angebots/Vertragsabschlusses für Studenten an einer Universität in Melbourne. |

|  |
| --- |
| **Telekommunikationsunternehmen** - **Telecommunications *- 07.2015 - 03.2017***  ***Projektrolle:* Strategy Consultant**  *Aufgaben:*  Verantwortlich für die Geschäftsentwicklung der Communications Cloud in Europa. Unterstützung des Sales-Teams durch Lösungsdesign und strategische Beratung, um die Produktentwicklung mit einem europäischen Marktverständnis zu fördern. Zusammenarbeit mit dem Produktteam, um Funktionen der Communications Cloud an die Bedürfnisse von europäischen Kunden anzupassen und erfolgreiche Markteinführungen zu ermöglichen. |

|  |
| --- |
| **Deutsche Telekom AG** - **Telecommunications *- 01.2015 - 02.2016***  ***Projektrolle:* Strategy Consultant**  *Aufgaben:*  Strategische Beratung und initiales Lösungsdesign für die Einführung der Communications Cloud bei den Kunden Deutsche Telekom und O2. Nach der Übernahme von E-Plus durch O2 lag der Fokus auf der Integration und dem Zusammenführen der bestehenden Softwarelösungen in eine einheitliche Plattform. Ziel war es, die neue Communications Cloud-Lösung optimal in die bestehenden Strukturen einzubinden, um eine verbesserte Effizienz und Kundenerfahrung zu gewährleisten. |

**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].