

Dieser Bericht ist ausschließlich für den mit der Einstellung befassten Personenkreis erstellt worden. Bitte nehmen Sie ohne vorheriges Einverständnis von BludauPartners keine Verbindung zu derzeitigen oder ehemaligen in diesem Bericht erwähnten Arbeitgebern auf. Wir bitten im Interesse des Gesprächspartners um absolute Vertraulichkeit.

Unternehmen: adesso SE

Position: Senior Account Executive (m/w/d)

Vertraulicher Kandidatenbericht

INHALTSVERZEICHNIS

ÜBERBLICK 3

FACHLICHE EIGNUNG 4

ORGANISATORISCHE EINGLIEDERUNG / BERICHTSWEG 4

FÜHRUNG UND FÜHRUNGSSTIL 4

PERSÖNLICHE EIGNUNG 4

WECHSELMOTIVATION 4

BERUFLICHER WERDEGANG 5

TÄTIGKEITEN WÄHREND DES STUDIUMS 5

AKADEMISCHE AUSBILDUNG 5

BERUFSAUSBILDUNG 5

ZIVILDIENST 5

SCHULISCHE AUSBILDUNG 5

SONSTIGE QUALIFIKATIONEN 6

PERSÖNLICHE INTERESSEN 6

AUSZUG AUS PROJEKTLISTE 7

ANSPRECHPARTNER 8

ÜBERBLICK

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| **Kandidat** |  | **Andreas Kahlert** | FOTO |
| **Kandidaten-Nr.** |  |  |  |
| **Geburtsdaten** |  | / / |
| **Wohnort** |  | 61130 Nidderau, Germany |
| **Distanz Wohnort und Arbeitsstätte** |  |  |
| **Reisebereitschaft** |  | Bis zu 100% |
| **Umzugsbereitschaft** |  |  |
| **Nationalität** |  |  |
| **Familienstand** |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Aktuelle Position** |  | **Account Executive Banking** |
| **Aktueller Arbeitgeber** |  | Cognizant Technology Services |
| **Website** |  |  |
| **Aktuelles Einkommen** |  | EUR 200.000 gesamt |
| Split fix/variabel |  | EUR 120.000 fix / EUR 80.000 variabel, zusätzlich 900 EUR Car Allowance und Aktienprogramm |
| Firmenwagenregelung |  | Car Allowance |
| Sonstiges |  | Aktienprogramm (30k EUR) |
| **Gehaltsvorstellung** |  | Keine konkrete Angabe, Fokus auf Position |
| Split fix/variabel |  |  |
| **Kündigungsfrist** |  | 3 Monate zum Monatsende |

FACHLICHE EIGNUNG

* Herr Kahlert ist seit über 26 Jahren im internationalen IT- und Finanzdienstleistungs-Sales tätig. Er verantwortet New Logos, New Business und C-Level-Kontakte im Banking-Umfeld.
  + Aufbau und Pflege von C-Level-Beziehungen
  + Identifikation neuer Märkte (Emerging Markets), KI- und Web3-Themen
  + Vertriebliche Verantwortung für Managed Services, Cloud, GRC und Payment-Lösungen
  + Steuerung von Vertriebsteams und Koordination relevanter Fachvertriebe
* :
  + Outsourcing Payment Commerzbank (Atos) 170 Mio. EUR
  + DZ BANK SAP Outsourcing (T-Systems) 15 Mio. EUR
  + Managed Services Union IT (UIT) 7-Jahresvertrag ca. 400 Mio. EUR
  + Commerzbank ADM Vertrag (Atos) 65 Mio. EUR
  + KfW Deal (DXC Consulting) 45 Mio. EUR
* + Aufbau strategischer Allianzen mit GSI- und IT-Partnern
  + Erfolgreiche Umsetzung komplexer Outsourcing- und Cloud-Projekte im Finanzumfeld

ORGANISATORISCHE EINGLIEDERUNG / BERICHTSWEG

FÜHRUNG UND FÜHRUNGSSTIL

**Führungserfahrung**

* **Fachliche Führung** 
  + Führung von Sales- und Back-Office-Teams bis zu 15 Personen
* **Disziplinarische Führung** 
  + Mehrjährige disziplinarische Verantwortung in unterschiedlichen Unternehmen

**Führungsstil**

* Kooperativ
* Transformational und demokratisch

PERSÖNLICHE EIGNUNG

* Ruhig, besonnen und ausdauernd in Verhandlungen
* Teamorientiert, mit starkem Netzwerk und hoher Eigenmotivation

WECHSELMOTIVATION

* Aktivierung alter Netzwerkkontakte und Vermeidung eines Kaltstarts
* Anreiz durch die Marke adesso und die bestehende Kundenbasis

ENGAGEMENT IN WEITEREN PROZESSEN

Der Kandidat befindet sich derzeit in weiteren Prozessen (Stand: ).

BERUFLICHER WERDEGANG

**07/2024 – aktuell Cognizant Technology Services,**

Tätigkeit

* + - * + Account Executive Banking
        + Aufbau und Pflege von C-Level-Beziehungen
        + Hunting in Emerging Markets und Upselling

**11/2019 – 06/2024 VMware Global Inc.,**

Tätigkeit

* + - * + Strategic Manager Alliances and Customer Advisory
        + Value Proposition für GSI-Partner und Kunden
        + Frühe Identifikation von Deals und Forecasting

**06/2016 – 11/2019 Atos,**

Tätigkeit

* + - * + Client Executive Financial Services
        + Turnaround-Strategie zur Steigerung des Order Entry
        + Fokuskunden: Commerzbank, KfW, Sparkassen-Organisation

**01/2015 – 05/2016 CSC,**

Tätigkeit

* + - * + Account General Manager Banking Capital Markets
        + Gewinnung neuer Logos (KfW, DZ BANK, UBS)
        + Aufbau neuer Sales-Territorien und Partnerschaften

**05/2014 – 01/2015 Freudenberg IT,**

Tätigkeit

* + - * + Director Area Sales
        + P, Teamleitung (5 Account Manager, 15 Back Office)
        + Fokus auf Managed Services und Cloud Computing

**10/2012 – 05/2014 T-Systems International,**

Tätigkeit

* + - * + Director Key Account Management mit P
        + Disziplinarische Leitung eines Teams von 5 Account Managern
        + Strategische Entwicklung großer Finanzkunden

**10/2008 – 10/2012 T-Systems International,**

Tätigkeit

* + - * + Senior Key Account Manager
        + Betreuung von Großprojekten in Europa (IT Outsourcing, Hosting)
        + Deputy Account Executive

**10/2001 – 09/2008 T-Systems International,**

Tätigkeit

* + - * + Global Key Account Manager Named Accounts
        + Aufbau und Führung eines regionalen Sales-Teams
        + Verantwortung für nationale Großprojekte

**10/1998 – 09/2008 DTAG / T-Systems MVS,**

Tätigkeit

* + - * + Account Manager
        + Top-Sales mit >150% Zielerreichung
        + Akquisition und Abwicklung nationaler Großprojekte

**10/1995 – 10/1998 Deutsche Telekom Großkunden Management,**

Tätigkeit

* + - * + Marketing Manager
        + Entwicklung von Sales-Modellen und KPI-Strategien
        + Einführung von Incentive-Maßnahmen

TÄTIGKEITEN WÄHREND DES STUDIUMS

AKADEMISCHE AUSBILDUNG

**University of Applied Sciences Frankfurt am Main, Frankfurt am Main**

Studium der Diplom-Ingenieur (FH) Elektrotechnik/Kommunikationstechnik

Abschluss: Diplom-Ingenieur (FH)

BERUFSAUSBILDUNG

**,**

SCHULISCHE AUSBILDUNG

SONSTIGE QUALIFIKATIONEN

Sprachen

Deutsch Muttersprache

Englisch Verhandlungssicher

PERSÖNLICHE INTERESSEN

* Familie und Kinder
* Fliegen (Pilotenschein), Oldtimer

AUSZUG AUS PROJEKTLISTE

ANSPRECHPARTNER

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | |  | **Barbro Hoos**  Manager  BludauPartners Executive Consultants GmbH  Voltastraße 31  60486 Frankfurt am Main  Tel.: +49 69 3487390-0  Fax: +49 69 3487390-10  Mob.: +49 160 448 2739  barbro.hoos@bludaupartners.com  [www.bludaupartners.com](http://www.bludaupartners.com) | | **Maike Lauterbach**  Senior Manager  BludauPartners Executive Consultants GmbH  Voltastraße 31  60486 Frankfurt am Main  Tel.: +49 69 3487390-50  Fax: +49 69 3487390-10  Mob.: +49 151 22605827  [maike.lauterbach@bludaupartners.com](mailto:maike.lauterbach@bludaupartners.com)  www.bludaupartners.com |