

# Profil

---

Name Werner Riedl  
Adresse Hanfelder Straße 25,  
82319 Starnberg  
Mobil +49 (0) 176 26194815  
E-Mail werner.riedl@wri-consult.de



## KURZPROFIL

Langjähriger erfolgreicher Vertrieb innerhalb internationaler Konzerne, IT-System / SW Entwicklungs- und Management Consultinghäuser

Strategisches Sales / Key Account Management auf nationaler und internationaler Ebene

Value, Consultative und Solution Selling von Business, Technology, Infrastruktur-lösungen, Dienstleistungen und Services

Entwicklung von Geschäfts- und Kundenbereichen mit strategischen Key Accounts im Spektrum gehobener Mittelstand bis zu internationalen Konzernen

Exzellente Networking-, Präsentations- Verhandlungs- und Abschlusskompetenzen

Starke Ergebnis- und Kundenorientierung, mit analytischer und unternehmerischer Denkweise

Ausgeprägter und langjähriger Teamplayer, erfahren in der Zusammenarbeit mit nationalen / internationalen Organisations- und Partnerstrukturen

Steuerung nationaler und internationaler Vertriebsprojekte / -team inklusive Bid- und Vertragsmanagement

**BERUFLICHE STATIONEN**

- 03/2009 - bis dato      WRiedl Consult, Starnberg  
**Sales und Management Consultant**  
Sales / Management Consulting, Key Account Management und Business Development, IT Beratung  
Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- / Marketingstrategien, Strukturen und Konzepten  
Beratung und Vertrieb im Bereich IT, Coaching, Prozess- / Informations- und Wissensmanagement
- Projektstationen (Auszug):  
Sales Manager eines IT / HR Solutionhauses  
Vertriebsmanagement und Produkt / Business Development,  
Vertriebspartner eines IT Business Development Netzwerkes  
Senior Sales Manager eines Cloud, SAP und IoT Systemhauses  
Key Account Management und Business Development  
Sales Manager eines SaaS / Cloud Solutionhauses  
Vertriebsmanagement und Produkt / Business Development,  
Vertriebsleiter / Sales Manager eines Software Development und Consultinghauses  
Vertriebsmanagement und Business Development, Beratung und Vertrieb  
Partner eines Management und Consultinghauses  
Vertriebsleitung / Partnermanagement und Business Development innerhalb des Beraternetzwerkes,  
Berater / Key Account Manager eines nationalen IT Systemhauses  
Key Account Management, Vertrieb von Managed Services und IT Dienstleistungen
- 05/2007 – 02/2009      Manpower GmbH & Co. KG, Int. führender Personaldienstleister, München  
**Account Director / Head of Sales SMB**  
Leitung und Entwicklung des Key Account Managements Industrie / IT  
Neuaufbau und Leitung eines Vertriebsbereiches im Segment gehobener Mittelstand und Named Accounts  
Vertrieb von Dienstleistungen und Solutions der gesamten Manpower Group  
Führung und Entwicklung zweier Key Account Management Teams,  
Persönliche Betreuung und Ausbau von strategischen Key Accounts
- 08/2006 – 04/2007      Fritz und Macziol Software und Computervertrieb GmbH, IT – Systemhaus, München  
**Key Account Manager**  
Business Development mit Akquisition strategischer Key Accounts in den Segmenten gehobener Mittelstand und Großkunden,  
Positionierung und Vertrieb des kompletten Beratungs-, Dienstleistungs-, Service- und Lösungsportfolios (Hard- und Software)
- 01/2004 – 07/2006      Comline Computer + Softwarelösungen AG, IT – Systemhaus, Unterschleißheim  
**Key Account Manager**  
Mitwirkung am Neuaufbau des regionalen Vertriebs und Account Managements, Betreuung und Entwicklung strategischer Mittelstands- und Großkunden, Akquisition und Rückgewinnung nationaler / internationaler Key Accounts, Positionierung und Vertrieb des kompletten IT Beratungs-, Dienstleistungs-, Service- und Lösungsportfolios (Hard- und Software), Strategisches Vendor Management

02/1985 – 12/2003	Fujitsu Siemens Computers GmbH / Siemens AG / Siemens Nixdorf Informationssysteme AG, München
2001 – 2003	<b>Global Account Manager / Account Manager</b> Verantwortung für die Rückgewinnung, Entwicklung und Betreuung eines globalen Großkunden, Aufbau und Management virtueller internationaler Vertriebsbereiche
2000 – 2001	<b>Corporate Partnermanager</b> Entwicklung und Management strategischer Corporate Partner und System Integratoren
1998 – 2000	<b>Leitender Vertriebsbeauftragter</b> Leitung und Entwicklung nationaler und regionaler Vertriebsteams, Entwicklung und Ausbau der Geschäftsfelder OEM, SI und VAR, Direkter und indirekter Vertrieb von IT (Hard- und Software), Lösungen und Services
1991 – 1998	<b>Vertriebsbeauftragter</b> Direkter und indirekter Vertrieb von IT (Hard- und Software), Lösungen und Services TOP-Seller Awards in 1992/94/95/96/98
1990 – 1991	<b>Bereichstechniker</b>
1985 – 1990	<b>Servicetechniker / Systemfunktionsprüfer</b>

**KENNTNISSE**

Methodiken	Value Selling (Siemens AG / Target Account Selling) Personal- und Teamführung (Siemens AG) Partner/Channel Management (Fujitsu Siemens Computers / ITC) Enterprise Solution Selling (Fujitsu Siemens Computers / Siebel) ITIL / IT Service Management (Comline AG / TÜV Akademie GmbH) Solution Selling (Manpower / Sales Performance International)
Sprachen	Deutsch (Muttersprache), Englisch (verhandlungssicher)
EDV / Tools	MS-Office, CRM Systeme (Salesforce, Siebel, MS, Fritz & Macziol, Salesnet, vTiger), BPM, BI