

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	Global Account Manager / Account Manager Verantwortung für die Rückgewinnung, Entwicklung und Betreuung eines globalen Großkunden, Aufbau und Management virtueller internationaler Vertriebsbereiche
2000 – 2001	Corporate Partnermanager Entwicklung und Management strategischer Corporate Partner und System Integratoren
1998 – 2000	Leitender Vertriebsbeauftragter 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	Vertriebsbeauftragter Direkter und indirekter Vertrieb von IT (Hard- und Software), Lösungen und Services TOP-Seller Awards in 1992/94/95/96/98
1990 – 1991	Bereichstechniker
1985 – 1990	Servicetechniker / Systemfunktionsprüfer

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