

# Christian W. Tabernig

Dipl.-Betriebswirt.

Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums

## TÄTIGKEITSPROFIL

---

08/2004 – Heute  
Return-X

Berater & Coach

10/2001 – 07/2004 Mercury Inter-  
active GmbH, München

Senior Manager Business Development

Senior Manager Product Marketing/ Market Development für Europa

03/ 2000 – 09/ 2001  
Commerce One GmbH Mün-  
chen

Senior Manager Product Marketing EMEA

07/ 1997 – 03/ 2000  
Siemens Corporation, Procure-  
ment and Logistics Services  
(SPLS), Santa Clara, CA, USA

Manager E-Commerce

Procurement IT Specialist

E-Commerce Process Consultant

Siemens AG, Zentrale Technik Innovationsfeld Information und Kom-  
munikation, München

09/ 1996 – 06/ 1997      BPU  
GmbH, München

Berater

# ERFAHRUNGEN

---

Vertriebsberater & Coach  
(Projektleitung)

Return-X hat es sich zum Ziel gemacht in bestimmten Bereichen des alltäglichen Lebens, das Wesentliche herauszustellen, zu fördern und zu optimieren. Wir beraten was richtig ist, vor allem aber konzentrieren wir uns darauf, das Richtige richtig zu tun. Doing the right things right!  
<http://www.return-x.de>

Vermarktungskonzepte für Pro-Shop Tutzing; Steigerung der Verkaufszahlen um 30% durch Konzeptionierung und Umsetzung der Maßnahmen.

Aufbau eines Vertriebsnetzes für die Vermarktung der Weltneuheit DUDE, erster externer Anrufbeantworter für mobile Telefone (Handys). Direkte und indirekte Verkaufskanäle wurde aufgebaut.

Projektmanagement für die Entwicklung eines Prototypen von Dude, mit einer Brasilianischer Entwicklungsfirma.

Erarbeitung und Präsentation von prozessgetriebenen Themen für kleine und mittelgroße Unternehmen im Rahmen der Europäischen Initiative zur Förderung von elektronischen Geschäftsprozessen EGP. CRM für den Mittelstand.

Erstellen von Geschäftsplänen für Existenzgründer, die den Anforderungen des BfEs (Bund für Existenzgründer) entsprechen.

Business Development  
(Projektleiter)

Strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung von Marktposition (Awareness) in Zentraleuropa

Steigerung der Vertriebsproduktivität durch Erstellung und Vermittlung von lösungsspezifischen Kundenpräsentationen, „Elevator Pitches“ und „White Board“ Darstellungen

Entwicklung von IT-Lösungskonzeptionen und deren Implementierung im Vertrieb zur Steigerung des Absatzes

Lösungsspezialist bei IT-Angebotsphasen

Product Marketing / Market Development  
(Projektleiter)

Senior Manager Product Marketing/ Market Development für Europa  
Segment-Potential-Analyse (SPOT-Analyse) für den Bereich SAP, Oracle und Siebel in Europa

Segment-Positionierungs-Analyse (SPOS-Analyse) für den Bereich SAP, Oracle und Siebel Europa

Entwicklung von Marketing-Initiativen und -Kampagnen für die oben genannten Bereiche

Vorbereitung und Repräsentation auf europäischen Messen,

Ansprechpartner für die Fach- und IT-Presse

Präsentationen bei Kundenveranstaltungen und Researchfirmen

Product Marketing  
(Projektleitung)

Konzeption, Entwicklung und Vorbereitung eines strategischen Partners im Bereich „Reverse Auctioning“ (Auktionsplattform)

Konzeptionierung und Planung einer strategischen Online – Plattform für den Bereich Food

Technische und Konzeptionelle Schnittstelle um Business Development von eCommerce Plattformen

Europäische Verantwortung für Inbound Produkt-Marketing mit europäischen Kunden

Synchronisation der Kundenanforderungen bzgl. der SW mit dem Produkt-Management in Kalifornien, USA

Outbound Produkt-Marketing

Produkt- und Lösungspräsentationen auf Kunden- und Messeveranstaltungen

Interne und Externe Trainings- und Update –Veranstaltungen

Gründung von Workshop-Teams mit europäischen Kunden, mit dem Ziel die Qualität der Anwendungen zu verbessern

E-Commerce  
(Projektleitung)

Analyse und Selektionsprozess existierender und im Aufbau befindlicher eProcurement Lösungen sowie Vertragsverhandlungen mit den führenden Firmen wie z.B. Ariba, Commerce One, Intellisys, Remedy usw.

Erstellung eines Business Plans für SPLS, indem SPLS wie ein Wiederverkäufer für den Grossteil aller Siemens-Bereiche in Nordamerika agiert. Kreierung einer Service Marke (SM) für den Einkaufs-Service Click2Procure.

Projektleitung für die Implementierung der Commerce One Buysite eProcurement Lösung, sowie die Zusammenstellung und Leitung von ca. 20 aktiven Projekt-Mitgliedern von Siemens internen und externen Firmen wie z.B. PricewaterhouseCoopers.

Erfolgreiche Implementation von 150 Benutzern und ca.15 Lieferanten mit Integration in das bestehende ERP-System (JD Edwards) innerhalb von vier Monaten.

Procurement IT Specialist

Verantwortlich für Hard- und Software Verhandlungen sowie Kundenbeziehung von CompUSA für Siemens Nordamerika

Entwicklung einer eProcurement Strategie zur Effizienzsteigerung der Einkaufsprozesse für indirekte Materialfelder.

E-Commerce Process Consultant

Analyse der Einkaufsprozesse von Siemens ICN (Information & Communications Networks).

Hierauf basierende Kalkulationen und Ergebnisdarstellungen der Ein-

sparungspotentiale von eProcurement-Prozessen gegenüber herkömmlichen, manuellen Beschaffungsprozessen für indirekte Materialfelder

Logistik / Materialwirtschaft  
(Projektleitung)

Planung, Einkauf, Distribution und Verwaltung von Sportartikeln weltweit mit dem Ziel, die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz der Welt zu Verfügung zu stellen

Konzeption und Durchführung einer bundesweiten Studie öffentlicher Verwaltungen  
(Projektmitarbeit)

Zur Erschließung des Geschäftsfelds „New Public Management“ wurde eine interkommunaler Informations- und Erfahrungsaustausch entwickelt und erfolgreich umgesetzt.

Reorganisation einer Stadtverwaltung  
(Projektmitarbeit)

Mitwirkung in einem umfassenden Reengineering-Projekt bei einer Stadtverwaltung zur Verbesserung der Organisation, d.h. Aufbau- und Ablauforganisation (Prozesse), des Personals, d.h. Leistungsbereitschaft und -fähigkeit sowie der vorhandenen IT-Landschaft. Neben fragebogenbasierten Ist-Analysen wurde ein ganzheitliches Soll-Konzept für die fokussierten Bereiche erarbeitet.