

Stephan Bauriedel

Dipl.-Wirtschaftsingenieur, M.B.A.
Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums

TÄTIGKEITSPROFIL

- Seit 2002 selbstständiger Managementberater
- 1 Jahr Unternehmensberater, Dr. Göhring und Partner AG
- 6 Jahre Geschäftsführer im familieneigenen Unternehmen
- 2 Jahre Software-Designer, Alcatel Sel AG

STUDIUM

- M.B.A. in International Business, International University of America, San Francisco, California
- Wirtschaftsingenieurwesen, TFH Berlin (Abendstudium)
- Technische Informatik, TFH Berlin
- Berufsausbildung : Informationselektroniker, Schleicher Relaiswerke GmbH & Co. KG

SCHWERPUNKTE

- CRM - Customer Relationship Management
- CRM Strategie - Prozesse - Mitarbeiter - IT-Systeme
- CRM Sollkonzepte, Pflichtenhefte und unabhängige Systemauswahl
- 360° Kundenbeziehung

- Branchenfokus:
Investitionsgüter, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro-, Elektronik- und Hightechanbieter und Informationstechnologie.

Die Ziele sind die Qualität am Kunden und eine höhere Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

ERFAHRUNGEN (AUSZUG)

- **RATIO Entwicklungen GmbH**
CRM Sollkonzept und Systemauswahl für das weltweite RATIO Händlermanagement
- **Lap Laser GmbH**
Unterstützung des CRM Auswahlprozesses durch ein CRM Assessment
- **Krüger-Automaten GmbH & Co. KG**
Einführung eines CRM Systems für Kampagnen- und Kundenmanagement
- **Pisa Repository Technologies GmbH**
Entwicklung und Auswertung einer Kundenbefragung zum Thema : CRM im Maschinen- und Anlagenbau
- **Krüger-Automaten GmbH & Co. KG**
Neukundengewinnung, Aufbau eines webbasierten Marketing- und Vertriebskanals mit Online-Shop
- **Pass Consulting GmbH & Co. KG**
Entwicklung von Beratungsleistungen für Basel II, Mak, Credit Risk Management und Operational Risk
- **Schering AG (Dr. Göhring & Partner AG)**
Internationaler Workflow zur Meldung von klinischen Fällen