



Curriculum Vitae

Philip David, MBA (OU)

Persönliche Daten:

Geburtsdatum: 14.07.1981
Geburtsort: Wien, Österreich
Adresse: Georg-Voigt-Straße 15, 60325 - Frankfurt am Main
Nationalität: Österreich
Familienstand: Verheiratet
Telefon Nummer: +43 (0) 699 12 722 365
E-Mail: philip.josef.david@gmail.com

Mein Profil:

***Lösungsorientierter Einkäufer mit dem Fokus auf
IT & Dienstleistungen mit Führungsqualitäten***

Experte im Bereich operativen-, strategischen und Projekteinkauf mit 10 Jahre + Erfahrung als Einkäufer und Vertragsmanagement mit den Schwerpunkten: Einkauf von technischen Dienstleistungen & IT, Lizenzmanagement, E-Procurement, Projektmanagement- und Prozessoptimierung im Einkauf. Zu meinen Kunden und Arbeitgeber gehören unter anderem über 10 DAX- ATX- Konzerne als Referenzen. Mein Ziel ist es für meinem Auftraggeber, herausfordernde Projekte zu einem positiven Resultat zu führen.

Meine Dienstleistungen im Überblick:

- Führung von europaweiten Ausschreibungen & Vertragsmanagement inkl. operativer Einkauf mit Schwerpunkt indirektes Material und technischen Services
- Aufbau einer Warengruppenstrategie mit den Schwerpunktkategorien: Technische Nebenleistungen, HR, Facility Management, Management Consulting, IT-Hardware & Software Desktop-Services), Marketing, Fleet Management, Büro Material
- Entwicklung der Geschäftsbeziehungen mit internen- und externen Stakeholdergruppen
- Führung und Coaching von Teammitglieder (Lead Buyer) in Bereich CAPEX Einkauf
- Projektleitung und Steuerung von E-Procurement Lösungen (E-Auctions, RFPs, RFIs)
- Entwicklung, Beratung und Etablierung von Einkaufskonzepten

Meine Referenzen sind innerhalb der Energie-, Bankwesen-, Versicherungswesens-, Pharma-, Medizintechnik-, Luftfahrt-, Freizeit-, Telekommunikation-, Baustoff- und in der Mobilitätsbranche. Weitergehend bin ich offen in anderen Branchen und Firmengrößen mein Wissen im Bereich Einkauf einzubringen.

Werdegang / Projektportfolio

PD Consulting

(Training, Coaching & Management Consulting mit Schwerpunkt Einkauf)

2005/10 –

Position: Coach, Content Creator & Management Consultant

Schwerpunkte:

- Erstellen von Blogs, Videos und Vermarktung von innovativen Einkaufslösungen
- Coaching und Beratung von Firmen und Einzelpersonen im Bereich strategischen Einkauf
- Erstellung von wissenschaftlichen Arbeiten im Bereich Einkauf, Prozessmanagement und I.T. Umfeld

BNP Paribas

(Bankwesen)

2022/08-2022/11

Position: Senior Strategic Sourcing Manager

Schwerpunkte:

- Implementierung von Ausschreibungen im Bereich von I.T. Services
- Definition von einem Einkaufskonzept, im Bereich von der Steuerung von I.T. Services innerhalb der Gruppe
- Beratung bei der Weiterführung von der Services-Kategorien, mit Schwerpunkt Prozessoptimierung, mit der bestehenden Einkaufsplattform IVALUA

ARLANXEO Deutschland GmbH

(Pharma)

2022/04-2022/07

Position: Interim Head of Tactical Procurement / Procurement Business Partner DE, NL, BE & FR

Schwerpunkte:

- Führung von Einkaufsprojekten bei einem Turnaround, im Bereich von externen Services, mit Fokus auf den Standort Zwiindrecht in NL
- Durchführung von Initiativen z.B. Senkung von den Kosten der Kategorien Öl & Gas
- Entwicklung von einem Einkaufskonzept zur Bündelung von Einkaufsthemen, um die Einkaufsprozesse als Team Lead effizient zu gestalten

Amedes Holding Group-Projektauftrag

(Pharma)

2021/04-2021/08

Position: Externer Projektmanager Einkauf Non-Diagnostik

Schwerpunkte:

- Führung von Einkaufsprojekten im Bereich von I.T. und Dienstleistungen, z.B. Desktop-Services
- Interne Abstimmung der Bedarfsanforderungen und Durchführung von operativen Einkaufsagenden
- Implementierung von qualitativen Liefermodelle, mit Kostenverbesserung in den Warengruppen I.T. Hardware, I.T. Software, I.T. Dienstleistungen, HR-Services und Marketing-Material innerhalb von europaweiten Ausschreibungen

Fresenius Medical Care GmbH-Projektauftrag

(Pharma)

2020/10 – 2021/01

Position: Interim Buyer CAPEX & Indirect Services

Schwerpunkte:

- Führung von CAPEX, Indirect Services Projekten mit Schwerpunkt technischer Einkauf und I.T. Einkauf und Lizenzmanagement inkl. Erstellung von Lastenheften
- Etablierung von einem Projektmonitoring, um die Einkaufsprojekte zu koordinieren
- Operativen Einkauf von medizinischen Geräten, Laborzubehör und Produktetiketten
- Interne Klärung der Bedarfe und Verhandlungsgespräche mit internen- wie auch externen Stakeholdern, um Strategien in den Bereichen Einkauf von I.T., direktes Material und Dienstleistungen festzulegen und diese umzusetzen, z.B. Einkauf von Laborgeräten innerhalb von europaweiten Ausschreibungen

TUI AG - Projektauftrag

(Freizeitindustrie)

2019/04 – 2019/07

Position: Interim strategischer Einkäufer für IT & Dienstleistungen

Schwerpunkte:

- Führung von einer Ausschreibung im Bereich der Implementierung eines neuen TUI-Reisekataloges für 2020
- Project Lead in der Abwicklung von Vertragsmanagement von Installationen von WLAN-Hotspots in über 50 verschiedenen Filialen
- Führung von europaweiten Ausschreibungen für den Weiterkauf von Desktop-Services und Dell-Laptops, mit der Auswahl von Wiederverkäufer in Koordination dem indischen Shared-Service Center und anderen I.T. Projekten

- Beratung in der Optimierung von Einkaufsprozessen innerhalb der SAP-Plattform
- Erstellung und Durchführung von Lastenheften, einem Reporting und Präsentation an die Teammitglieder
- Erstellung von Preisspiegeln und Abklären des nationalen Vertragsgerüsts von Smartphones in Deutschland und gruppenweite Empfehlung der Konditionen
- Etablierung von einem Vertragskonstruktes und gruppenweite Lizenzmanagement mit Google und Tibco inkl. interne- und externe Verhandlungsgespräche

GSK Vaccines GmbH - Projektauftrag
(Pharma)

2018/07 – 2018/09

Position: Interim Contract Manager CAPEX

Schwerpunkte:

- Führung der vertragsrelevanten Einkaufsagenden für das Projekt ZOSTER, um den Aufbau eines neuen Gebäudes in Marburg für den Produktlaunch für die Patienten*innen mit einer Gürtelrose zu kostenbewusst und zeitnah implementieren zu können
- Point-of-Contact zwischen dem Einkauf aus Belgien, lokalen Einkauf in Marburg und der technischen Abteilung, mit dem Ziel die Einkaufsagenden für dieses Projekt vertraglich einzuhalten und kommerziell zu verbessern
- Verantwortlich für die vertragliche Implementierung von den Lieferanten eines Standortes für die Produktion für die Herstellung von Gürtelrose
- Führung von E-Auctions und Leitung der Taskforce inkl. dem Shared Service Center aus Asien mit einer E-Auction Umsatzgröße bis zu 10M
- Koordination von CAPEX Verträgen und Teilnahme bei europaweiten Ausschreibungsgesprächen, um die Einkaufspakete effektiver realisieren zu können (z.B. Implementierung von einem Best-in-Class Aushubanbieter)
- Koordination und verantwortlich für die externen Berater*innen im Bereich Einkauf für die Steigerung der Einkaufsleistung innerhalb des Projektes ZOSTER

Raiffeisen Bank International (RBI) AG- Projektauftrag
(Bankwesen)

2018/01 – 2018/02

Position: Interim IT-Consultant

Schwerpunkte:

- Beratung und operative Abwicklung von der Implementierung eines globalen Rollouts inkl. Lizenzmanagement von einem Learning Management Tool (LMS) mit einem 5 Provider und Erstellung von einem Lastenheft
- Projekt-Controlling inkl. Vertragsprüfung des I.T. Projektes inkl. Reporting an Steering Group
- Übergabe an operativen Programm Manager inkl. Kommunikation des aktuellen Status des Projektes

E.ON Business Services- Projektauftrag
(Energieversorgung)

2017/09 – 2017/12

Position: Interim strategischer Einkäufer für IT & Dienstleistungen

Schwerpunkte:

- Operativer Einkauf von I.T.-Leistungen und Klärung der Bedarfsermittlung
- Leitung der europaweiten Ausschreibung Implementierung von I.T. Projekten und Lizenzmanagement, e.g. gruppenweiten Cyber-Attack Lösung mit einem 5 Provider und Desktop-Services durch die Erstellung von Lastenheften
- Beratende Funktion bei dem Einkaufslead bei der Implementierung von dem Travel Management Tool von Concur und der Optimierung von Einkaufsprozessen in SAP
- Entwicklung und Implementierung von einem Contract-Management-Prozess mit erzielten Einsparungen und Integration von einem bestehenden Lieferanten inkl. längerfristiger Lizenzabstimmung und Vertragsgestaltung von einer Facility Management Software
- Führung des Projektes im Bereich der Etablierung von einer innovativen Home Energy Management Lösung und verantwortlich von einer Taskforce von 20 Mitarbeiter*innen inkl. Milestone-Reporting zu der Steering Group

Uniq IT Services, Uniq Insurance Group AG- Projektauftrag
(Versicherung)

2016/11 – 2017/04

Position: Vertrags- & Lizenzmanager im Einkauf

Schwerpunkte:

- Einführung von einem Contract Management bei Desktop-Services inkl. Vertrag- und Lizenzmanagement, um interne Strafzahlungen zu vermeiden und die Solvency 2 Richtlinien innerhalb der Branche zu ermöglichen
- Point-of-Contact für den I.T. Einkauf, Geschäftsführer*innen der Landesgesellschaften, Controlling, Legal, der strategischen Lieferanten und verantwortlich für das Milestone-Reporting an die Steering Group
- Sicherstellung der gruppenweiten Etablierung der Verträge- und Lizenzen für die Software: Ariba, SAP FI/CO, Adobe und Erstellung von Lastenheften

Zimmer Biomet Holding-Projektauftrag
(Medizintechnik)

2016/08 – 2016/10

Position: Interim strategischer Einkäufer für IT & Dienstleistungen

Schwerpunkte:

- Prozessmodellierung und Optimierung der Serviceprozesse im Bereich des I.T. Einkaufs
- Operativer Einkauf von externen- Personal und Dienstleistungen
- Aufbau eines Flottenmanagementkonzeptes und Umsetzung durch die Durchführung von Ausschreibungsmanagement inkl. der Definition der Anforderungen & der Bewertungskriterien, mit der Aufzeigung des Einsparungspotential bis zu 25% in der Region EMEA
- Umwandlung von Bestanforderungen in Bestellungen für den Einkauf und Übergabe an den Projekt Sponsor mit Hilfe von SAP MM
- Beratung zu dem Einkaufslead bei der Implementierung eines Travel Management Tools: Concur inkl. der Abwicklung des Lizenz- mit Hilfe von Lizenz Metriken inkl. Vertragsprüfung und Desktop-Services
- Erstellung von Lastenheften, Entwicklung und Implementierung von Sourcing-Strategien und eines Category Management Konzept in den Bereichen (Management Consulting, Legal, HR Services und Dienstleistungseinkaufs)
- Einführung eines Translation Management Modelles mit Übersetzungsdienstleister und I.T. System Provider mit Einsparungen Kosten von €90,000 und €100,000 laufend pro Jahr inkl. dem europaweiten Ausschreibung-, Lizenz- und Contract Management
- Operative Führung des Contract Management bei diversen strategischen Lieferanten
- Erfassung von Warenein- und Ausgängen und Gestaltung und Präsentation innerhalb eines Reporting

GSK Consumer Healthcare GmbH / a Joint Venture von GSK und Novartis-
Projektauftrag
(Pharma)

2016/01 – 2016/04

Position: Project Einkäufer

Schwerpunkte:

- Konzeptionelles und operatives Projektmanagement innerhalb eine Contract Management Projektes inkl. Management der bestehenden Lieferanten mit dem Ziel innerhalb der neuen Unternehmensstruktur (des Joint Venture) zu etablieren
- Operative Agenden Abwicklung, wie z.B. Terminkoordination, Spezifikationen Definieren und Abstimmung mit den jeweiligen IT- und Fachexperten innerhalb des Joint Ventures
- Führung von Vertragsverhandlungen, interne Bedarfsabstimmung / Spezifikation und Reporting der Resultate an 6 verschiedene Category Manager und an die Project Steering Group
- Operativer Einkauf inkl. Bedarfsermittlung von Bestellanforderungen für das Joint Venture

- Präsentation von Prozessoptimierungen innerhalb des Projektes mit dem Ziel eine kurzfristige, mittelfristige & längerfristige Strategieentwicklung innerhalb der Kategorie Dienstleistungseinkauf zu gestalten
- Gestaltung der PMO-Tools wie z.B. von einem Project Procurement Contract Management Tool (Excel)
- Definierung von Einsparungsmöglichkeiten innerhalb des Projektes innerhalb von OPEX Projekten der definierten Kategorien (Travel Management, Management Consulting & Legal, Facility Management, IT-Hardware und Software, Zeitarbeit & Marketing)

TEVA Ratiopharm, Merckle Unternehmensgruppe-Projektauftrag
(Pharma)

2015/10-2015/11

Position: Externer Trainer für die Einkaufsplattform Ariba

Schwerpunkte:

- Teil eines Train-the-Trainer Workshop und Übernahme von Einschulungen von verschiedenen Fachbereichen inkl. 27 MitarbeiterInnen in den Bereichen Bestellanforderung & Genehmigungsprozess für indirektes Material und die produzierten Arzneimittel
- Entwicklung von Fragestellungen, um gebündelt Verbesserungspunkte innerhalb der Gruppe zu definieren
- Unterstützung bei fachlichen Fragestellungen bzgl. des Ariba Systems für 27 MitarbeiterInnen
- Abklärung & Abstimmung der Themen: System- und Workshop Verbesserungspunkte mit der internen Taskforce
- Workshop Status Reporting an die interne Taskforce, um eine Projektübergabe zu ermöglichen

Infologis AG-Projektauftrag
(Unternehmensberatung)

2015/06-2015/07

Position: Externer Berater im Bereich strategischen Einkauf von IT & Dienstleistungen

Schwerpunkte:

- Entwicklung eines Vorkonzeptes inkl. fachliche Klärung und Unterstützung bei den offenen Fragen des Kunden in der Halbleiterbranche im Bereich Dienstleistungseinkauf und Outsourcing von Einkaufsprozessen
- Erstellung einer Powerpoint Präsentation und Unterstützung bei dem Beratungsverkauf im Bereich: "Einkaufsoptimierung von indirektem Material, um mögliche Kosteneinsparung des verbundenen polnischen Shared Service Center in der Halbleiterbranche realisieren zu können"
- Coaching & Training der einzelnden Beratungsprodukte mit der internen Taskforce

- Marktforschung & Benchmarks von Firmen im Bereich Service Einkauf und Definierung von Einsparungen welche in dem Procure-to-Pay Prozess realisiert werden können
- Darstellung einer möglichen Einführungsphase (Aktionsplan) eines Programm-Management bei dem Kunden

Deutsche Bank AG-Projektauftrag
(Bankwesen)

2015/01-2015/04

Position: Interim Einkaufsspezialist von “ZeitmitarbeiterInnen” inkl. Personaldienstleister

Schwerpunkte:

- Führung im Bereich von Corporate Procurement mit Schwerpunkt Dienstleistungen und I.T. & Lizenzmanagement z.B. Überprüfung von Einkaufskonditionen von bestehenden Personaldienstleister inkl. Wettbewerbsanalyse, externer Benchmark und Ausschreibungsmanagement um einen best-in-class Anbieter zu etablieren
- Steuerung von einem 5 Provider in der Abwicklung von europaweiten Ausschreibungen
- Definierung von Einsparungen im Bereich Einkauf von Personaldienstleister z.B. Prozessoptimierung bei der Auswahl von ZeitmitarbeiterInnen
- Erstellung von Lastenheften, Konzepterstellung um die Effizienzsteigerung bei den angebundenen IT-Systemen inkl. SWOT-Analyse um Verbesserungspunkte innerhalb der Einkaufskategorie und der outgesourcten MSPs (Managed Service Providers) festzulegen
- Erstellung von globalen Reports und Controlling im Bereich “ZeitmitarbeiterInnen” und Übermittlung an die Taskforce mit Hilfe von der Datenanalyse von Ariba und Hilfetools wie z.B. SAP, um eine Optimierung von den Einkaufsprozessen in dem Einkauf von ZeitmitarbeiterInnen zu ermöglichen
- Hosting & Entwicklung der PMO-Tools, wie z.B. des MS Sharepoint & des Ariba-Tools inkl. der Struktur & Inhalte für die Einkaufskategorie und Abstimmung mit der Hotline & der lokalen Arbeitsgruppe innerhalb eines ITIL-Umfeldes

Austrian Airlines AG
(Luftfahrt)

2013/09 – 2014/03

Position: Strategischer Einkäufer

Schwerpunkte:

- Operativer- und strategischer Einkauf von I.T. inkl. Lizenzmanagement und Dienstleistungen, wie z.B. europaweiten Ausschreibungsmanagement & Contractmanagement als Lead (u.a. neue Mobile App) inkl. Auswertung von Cost-Bidder Analysen und Erstellung von einer Bewertungsmatrix über Excel
- Erstellung von Lastenheften, Ausschreibungsmanagement (u.a. Flughafen Zeitungslogistikprojekt) Verteilung von Zeitungen innerhalb des Flughafens mit externen Dienstleistern inkl. der Definition der Spezifikationen und Terminkoordination mit den Lieferanten des OPEX Projektes

- Analyse von den Ausgaben im Bereich Dienstleistungseinkauf mit Schwerpunkt Marketing und E-Commerce Vertiefung IT und der anderen jeweiligen Materialgruppen durch das SAP R/3 inkl. SLA-Reportings
- Erstellung und Durchführung von PMO-Methoden im strategischen Einkauf
- Durchführung von Contract Management inkl. Vertragsprüfung und Kommunikation an alle beteiligten Stakeholder

Merck GesmbH-Projektauftrag (Pharma)

2013/01 – 2013/02

Position: Interim Einkäufer

Schwerpunkte:

- Operativer Einkauf und Bearbeitung von Kundenaufträgen und Ausschreibungsmanagement mit dem Produkt Management und der gemeinsamen Einkaufsspezifikation mit Hilfe von der Marktrecherche, Evaluierung und Präsentation & Implementierung von qualitativen neuen Lieferanten und Abstimmung mit der Zentrale
- Unterstützung bei dem operativen Einkauf von Arzneimittel, um die lokalen Bedarfe abdecken zu können
- Stammdaten-Eintragung innerhalb des SAP SRM und Aufzeigung von Defiziten wie z.B. doppelte Eintragung von Vondoren und Überprüfung der P-to-P Workflows, Lagerhaltung- und Verwaltung
- PMO-Aktivitäten im Einkauf, wie z.B. die Auswertung der Kosten innerhalb der Materialgruppen mit Hilfe einer Total Cost of Ownership Analyse & Erstellung von Einkaufskonzepten und Präsentation an die Interessensgruppen
- Reklamationsmanagement innerhalb eines Lieferantencontrollings und Abstimmung mit den Abteilungen: Controlling, Logistik und dem jeweiligen internen Kunden inkl. Erfassung von Warenein- und Ausgängen.

POOL4TOOL AG (IT-Software)

2012/05 – 2012/10

Position: E-Procurement Projektmanager

Schwerpunkte:

- Test-Management innerhalb der Pool4Tool & Bayer AG Testsysteme und Steuerung der Releases um eine Sicherstellung der Module (E-Auctions, RFI & RFQ) innerhalb des Pool4Tool – Bayer LIVE-Systems zu generieren
- Optimierung der Einkaufsprozesse des Hauptkunden (Bayer Business Services) und verantwortlich für die technische Umsetzung, um die Einkaufsprozesse innerhalb einer SAAS Outsourcing-Lösung zu steuern und Anwendung von agilen Arbeitsmethoden
- Reporting an Management-Team, um die Entwicklung des Projektes sicherzustellen

- Unterstützung bei einem globalen Rollout-Projekt wie Lizenzmanagement, um die Einführung von Einkaufsthemen weltweit realisieren zu können inkl. eines Aufbaus eines Service-Level Support Kundenprozess im SAP-Umfeld und der Optimierung der Einkaufsprozesse des Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung, um spezifische Einkaufslösungen zu definieren

OMV Aktiengesellschaft-Projektauftrag (Energieversorgung)

2011/07 – 2011/12

Position: Senior Einkäufer

Schwerpunkte:

- Klärung der Dienstleistungen und I.T. Spezifikationen und Bearbeitung von Kundenaufträgen inkl. der Rahmenkontrakte mit Hilfe von Central Contract Management / SAP R/3 inkl. der Erstellung von Lastenheften
- Klärung der internen Anforderungen zur Optimierung der Flotte innerhalb der gesamten OMV Gruppe und Entwicklung eines Flottenmanagementkonzeptes
- Ermittlung der Bündelungseinkaufsmöglichkeiten innerhalb der gesamten OMV-Gruppe für den Einkaufsbereich Dienstleistungseinkauf unter anderem Marketing & Agency Einkauf, HSSE, Legal, Management Consulting und Preis-Verhandlungen mit A, B, C-Lieferanten und Budgetmanagement
- Projektleiter: IPA Warengruppendifinierung im Bereich Business Services
- Interne Schnittstelle zwischen Lieferanten, Beneficiaries (interne Kunden), Rechtsabteilung und HSSE bei europaweiten Ausschreibungsmanagement- und Contract Management inkl. SLA-Reporting
- Erstellung von PMO-Einkaufsmethoden, wie z.B. die Konzipierung von Vorbereitungsstemplaten für Rahmenkontraktverhandlungen inkl. Vertragsprüfung
- Evaluierung der KPIs von längerfristigen, strategischen Lieferanten der OPEX Projekte und Beratung bei dem bestehenden Category Management Programm

david shaping business GmbH (IT- und Unternehmensberatung)

2010/01 – 2011/06

Position: Projektmanager von der B-2-B Flottenmanagementlösung von TomTom WORK

Schwerpunkte:

- Implementierung von Flottenmanagementlösungen bei Business Kunden inkl. Klärung der Anforderungen mit dem Ziel Supply Chain Kosten längerfristige zu senken mit Hilfe eines Tools welches die Auftragsabwicklung innerhalb einer SAAS-Lösung outsourced
- Erstellung eines Marketingplans und Implementierung von Marketingmaßnahmen (In- und Outbound)

- Durchführung von Flottenmanagementprojekten mit Hilfe von Lizenz Metriken geschätztes Volumen (bis zu 1000 bei Kunden)
- Preis-Verhandlungen und Einkauf bei/mit Großhändlern inkl. IT-Hardware und Dienstleistungseinkauf
- Aufbau von Kooperationen mit dem Ziel Neu-Kunden zu akquirieren & Erstellung von gemeinsamen Präsentationen
- Einführung eines Finanzierungsmodells mit Partnerfirma im Bereich Leasing

2008/6 – 2008/12

Position: Business Development Support für Hagebau - Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Schwerpunkte:

- Aufbau eines Retailkonzeptes gemeinsam mit dem Einkaufsleiter und Verkaufsleiter, um das Retail-Geschäft nachhaltig zu steigern
- Definierung von Themen welche die Hagebau-Gesellschafter im operativen Geschäft unterstützen: gebündelter operativer Einkauf, integriertes Marketing oder Definierung von Cross-Selling Aktivitäten innerhalb der Gesellschaftsstruktur
- Marktforschung von Best Practices im Bereich Retail-Geschäft und Präsentation an die Geschäftsführung von Hagebau

2007/02 – 2011/06

Position: Produkt Manager von Business English Trainingspakete für Führungskräfte

Schwerpunkte:

- Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes: Business English für Führungskräfte
- Vermarktung und Verkauf von Business English Programmen
- Aufbau eines Business English Netzwerkes
- Durchführung von English-Trainings Schwerpunkt Präsentationstraining unter anderem in der Bau-, Telekommunikations-, und Speditionsbranche

2003/09 - 2007/01

Position: Market Research Coordinator & Business Support

Schwerpunkte:

- Prozessdokumentation bzw. Unterstützung bei der Implementierung der Prozessoptimierungssoftware Balanced Scorecard in CEE (Branchenschwerpunkt: Gesundheit- und in der Reifenindustrie)
- Durchführung von Marktforschungs-Kampagnen mit dem Ziel die Supply Chain von Industriefirmen zu evaluieren
 - (mit einem Marktforschungsteam sowie Leitung von zwei Mitarbeitern)
- Evaluierung von Kooperationen, um Cross-Selling Aktivitäten durchzuführen und dadurch neue kommerzielle outgesourcte Services für die befragten Firmen zu entwickeln wie z.b.: Energy Management / Hosting der Kundendatenbank

- Entwicklung und Steuerung von Cashflow Aktivitäten mit Hilfe eines Cashflow Programmes und Basel 2
- Evaluierung und Aufbau von strategischen Lieferanten im Bereich Desktop-Services, wie z.b., Aufbau einer IT-Infrastruktur inkl. Erfassung von Warenein- und Ausgängen und IT-Hardware Einkauf
- Mitwirkung in der Entwicklung eines Key-Account durch die Auswahl und Einführung neuer Mitarbeiter innerhalb von Recruitment-Projekten
- Gestaltung von verschiedenen Corporate Webseiten

Ausbildung:

2007/05 – 2012/06

Master of Business Administration (MBA) with merit (mit Auszeichnung)

OUBS, Open University Business School U.K. – Walton Hall, Milton Keynes

(3-times accredited)

Spezialisierungsgebiete: Managing Performance & Change, Projekt Management & Supply Chain Management

1998/09 – 2001/06

A-levels, Harrogate Tutorial College, U.K.

1991/09 – 1998/06

Middle-High School, International School of Prague

Sonstige Kenntnisse:

Sprachen:

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	ausgezeichnete Kenntnisse
Tschechisch:	gute Kenntnisse
Slowakisch:	Basiskenntnisse
Polnisch:	Basiskenntnisse

I.T.-Kenntnisse:

MS-Office:	sehr gute Kenntnisse
Wordpress:	sehr gute Kenntnisse
Zycus:	gute Kenntnisse
Flexera:	gute Kenntnisse
SAP MM:	gute Kenntnisse
SAP Sourcing:	gute Kenntnisse
Sharepoint:	gute Kenntnisse
Ariba:	gute Kenntnisse
Pool4Tool:	gute Kenntnisse
Jira:	gute Kenntnisse
Confluence:	gute Kenntnisse
Lotus Notes:	gute Kenntnisse

Weitere Berufserfahrung: Assistent Manager (2000 – 2001) Casa Romana Restaurant, England

Hobbies: Klavier, Tennis, Schach, Lesen, Fußball, Laufen und Reisen

Führerschein: B

Bundesheerdienst: 01/ 2002 – 08/2002, Pioniere-Klosterneuburg

Appendix 1

Referenzcase # 1: GSK und Novartis Joint Venture für das OTC Geschäft

Projektsponsor: Head of Procurement D-A-CH

Jahr: 2016

Dauer des Projektes: 4 Monate

Beschreibung des Projektes:

Ziel des Kunden war es innerhalb von einem Zeitraum von 4 Monaten einen Vertragsmanagementprozess mit den Dienstleistern zwischen dem Joint Venture von der GSK und Novartis für das Over the Counter Geschäft zu etablieren. Unter anderem wurden Experten im Bereich der Laborforschung, Anwälte, Plattform-Anbieter, Festnetzanbieter und Marketingagenturen die auf die Spezialisierung von Vermarktung von OTC-Lösungen etc. innerhalb von einem einheitlichen Vertragskonstrukt gesetzt. Des Weiteren wurden die SAP-Landschaften synchronisiert und daher war auch die Dokumentation der Verträge ein wichtiger Bestandteil des Projektes. Einschulung der neuen Invoice-Plattform und eine neue Zahlungszielregulierung wurden ebenfalls neben den best-möglichen Konditionsverhandlung mit den Lieferanten und dem internen Kunden als Schwerpunkt in diesem Projekt definiert.

Meine Rolle in dem Projekt:

Neben der Führung der Vertragsprojekte war ich auch operativ für die Vertragsverhandlungen und interne Abstimmung mit dem internen Stakeholder von der Novartis und GSK als Ansprechperson definiert. Das Entwickeln von dem Projekttool und die Wartung waren ebenfalls meine Schwerpunkte in dem Projekt. Des Weiteren konnte ich mit meiner Hilfe an die 100 Verträge mit den Dienstleistern in der Zusammenarbeit mit dem Projektteam abschließen. Ebenfalls konnte ich auch strategische Themen wie das Bündeln von Dienstleistungen mit den jeweiligen Teammitglieder definieren.

Die Resultate in dem Projekt:

- ✓ Standard-Vertragserstellung und der Etablierung eines Vertragskonstrukt (Joint-Venture Dienstleistungsvertrag, Rahmenverträge und andere Service-Verträge)
- ✓ Allokieren der Verträge nach den jeweiligen Warengruppen und Lead-Buyer
- ✓ Etablierung der Lieferanten auf die Invoice-Plattform (Tungsten) durch die Einschulung der Lieferanten und Einführung in das System
- ✓ Implementierung von neuen Zahlungskonditionen von 60 Tage bei allen Lieferanten von dem Joint-Venture
- ✓ Definierung und Kündigung von den nicht-gebrauchten Leistungen für das Vertragskonstrukt durch die interne Klärung und Kommunikation an die Lieferanten

Appendix 2



Referenzcase # 2: Uniqa IT Services und die Etablierung von Standard-Verträgen für die Finanzmarktausicht durch die Solvency 2 Regulierungen

Projektsponsor: Head of Ressourcenmanagement und Controlling

Jahr: 2016 / 2017

Dauer des Projektes: 6 Monate

Beschreibung des Projektes:

Die Herausforderung des Kunden war die Vertragsgestaltung mit den jeweiligen internen Kunden (Landesgesellschaften) um interne Rechnungen freizugeben und Strafzahlungen die durch „Solvency 2“ in der Versicherungsbranche zu vermeiden. Der Einkauf von IT-Produkte und Services wurde bei über 20 europäischen Landesgesellschaften innerhalb von 6 Monate unter Vertrag gesetzt. Dies beinhaltete eine Zusammenarbeit mit dem Einkauf, Geschäftsführer der Länder, den Fachabteilungen und der Controlling Abteilung. Eine Taskforce wurde zusammengestellt um die Verträge mit den angeforderten IT-Produkte wie SAP / FICO oder Adobe mit dem Lizenzvolumen zu definieren.

Meine Rolle in dem Projekt:

Erstellung einer Taskforce und Führung des Projektes mit Reporting an die Geschäftsführung des Unternehmens, welche bis zu 18,000 MitarbeiterInnen beinhaltet hat. Des Weiteren war ich für das Projektcontrolling und die Vertragsabläufe zuständig und definierte über 20 Verträge mit dem Team, um Strafzahlungen zu vermeiden. Ein Aufbau von einem Vertragskonstrukt mit der Rechtsabteilung, Abgleichung der Rechnungen mit dem Controlling Abteilung und das Definieren von den Produkten inkl. der Verhandlung mit dem strategischen Lieferanten Raiffeisen Informatik, war ein Bestandteil meiner Aufgabe. Ebenfalls die Führung der Taskforce-Mitarbeiter, um die Realisierung des Vertragsmanagementprozesses zu ermöglichen gehörte zu meiner Aufgabenstellung innerhalb dieses Projektes.

Die Resultate in dem Projekt:

- ✓ Vertragsgestaltung und Durchführung mit über 20 Ländergesellschaften der Uniqa innerhalb von 6 Monaten
- ✓ Up-to-date Verrechnungssoftwarepakete in der Zusammenarbeit mit dem Controlling
- ✓ Definition der genauen Lizenzen durch die Nachverhandlungen mit dem strategischen Lieferanten
- ✓ MitarbeiterInnen die durch das Projekt ein konkreteres Arbeitsbild und Rolle innerhalb des Unternehmens hatten
- ✓ Entwicklung von einer Contract-Management Roadmap und Implementierung

Appendix 3

Referenzcase # 3: Deutsche Bank AG und die Führung von Ausschreibungen im Bereich einer Personalvermittlungsfirma und der Ausgaben von externen MitarbeiterInnen auf einer globalen Ebene innerhalb eines Einsparungsprogrammes

Projektsponsor: Vice President externer Einkauf von Dienstleistern

Jahr: 2015

Dauer des Projektes: 4 Monate

Beschreibung des Projektes:

Die Herausforderung des Kunden war es eine Ausschreibung innerhalb der Auswahl einer Personalvermittlungsfirma auf einer globalen Ebene zu etablieren. Durch die Führung von den Ausgaben im Bereich externen MitarbeiterInnen konnten wir im Team ermitteln was die Kosten für externen MitarbeiterInnen innerhalb der Deutsche Bank sind. Des Weiteren wurden 3 KPIs festgelegt im Rahmen des Einsparungsprogrammes welche sich auf die Abwesenheit, Urlaubstage und Überbezahlung bezogen haben. Diese wurden mit verschiedenen ERP-Systemen aufs Hilfetool gesteuert. Ein weiterer Schwerpunkt war die Transparenz der verschiedenen Daten, welche aus den Systemen herausgezogen worden sind, um eine Transparenz in dieser Einkaufskategorie zu ermöglichen.

Meine Rolle in dem Projekt:

Erstellung einer Taskforce und Führung des Projektes mit Reporting an die Steering Group in New York. Kosten wurden evaluiert innerhalb eines Tracking-Tools, welche auch Abweichungen zwischen den diversen ERP-Systemen aufgezeigt hat. Des Weiteren wurden Aktionen innerhalb der Taskforce gesetzt, um Strategien mit der HR-Abteilungen für die verschiedenen Business Units zu etablieren, um nachhaltig Kosten für die Deutsche Bank mit externen MitarbeiterInnen zu erzielen. Mein Schwerpunkt lag in der Präsentationsvorbereitung, Kommunikation & Koordination innerhalb der Taskforce und der Konzeptentwicklung, um Kosten innerhalb dieser Kategorie zu ermöglichen, um die Einsparungsziele der Deutschen Bank zu erreichen.

Die Resultate in dem Projekt:

- ✓ Entwicklung von Kostenstrategien im Bereich externen MitarbeiterInnen für 15 HR-ManagerInnen bei den diversen BUs
- ✓ Up-to-date Informationsstand welche ERP-Systeme nicht die akkuraten Zahlen widerspiegeln
- ✓ Definition einer Taskforce in dem Bereich „Transparenz im Bereich Einkauf von externen MitarbeiterInnen“
- ✓ Etablierung eines MSP (Personalvermittlungsfirma) innerhalb einer Ausschreibung
- ✓ Konzeptentwicklung, um eine landesübergreifende Verbesserung mit HR und dem Einkauf von externen MitarbeiterInnen zu erzielen mit Inhalten wie „angepasste Reisekosten“ oder Etablierung von „Fringe Benefits“ bei externen MitarbeiterInnen

Appendix 4

MBA Zertifikat von der Open University Business School

