

Jahr	Land	Beschreibung
2004	Italien	Nahrungsmittelhersteller, Italien
		Unterstützung bei einem ISA CRM Edition Projekt und kundenspezifischer Erweiterungen
2004	Deutschland	Bauzulieferindustrie
		Strategische Analyse der Kundenbeziehungsprozesse der internationalen Vertriebsorganisation. Erstellung einer gesamtheitlichen CRM-Vision. Aufbau von Soll-Prozessen als Basis für die künftige Implementierung. Flankierende ROI- bzw. CFROI-Analyse.
2004	Deutschland	Global agierender Konzern für Maschinen- und Anlagenbau, Heiz- und Kältetechnik sowie Antriebstechnik und Industrieautomation
		Strategische Betreuung des SAP CRM Projektes der Einführung von CRM in mehr als 30 Ländern mit mehr als 3.000 Anwendern, Betreuung der Anwendungstests und Schulung der Endanwender, Durchführung technischer Einsatzanalysen zur Aufwandsschätzung und Beurteilung der technischen Machbarkeit von Kundenanforderungen.
2004	Deutschland	Haus- und Systemtechnik, Deutschland
		Die SAP DEUTSCHLAND sichert sich die Unterstützung von movento bei der CTI (Computer Telephony Integration) – Integration bei einem Hersteller für Haus- und Systemtechnik.
2004	Deutschland	Maschinen- und Anlagenbau, Deutschland
		Durchführung einer Einsatzanalyse für den weltweiten Einsatz von SAP CRM zur Unterstützung des vertrieblichen Außendienstes. Ablösung des Altsystems von Kiefer&Veitinger. Schwerpunkt der Einsatzanalyse war die technologische und anwenderorientierte Gegenüberstellung und Bewertung von Mobile Sales und Enterprise Portal sowie die Ausarbeitung einer Realisierungsempfehlung.
2004	Deutschland	Energieversorger, Deutschland
		Endanwenderschulung der Außendienstmitarbeiter eines Energieversorders. Vermittlung der Anwenderkenntnisse für SAP CRM Enterprise.
2004	Deutschland	Maschinenbau, Deutschland
		Durchführung einer Einsatzanalyse und Erstellung der Ausschreibung für die Implementierung von SAP CRM Mobile Sales bei einem international führenden Produzenten von technologisch ausgereiften Systemen zum Spinnen, Texturieren, Zwirnen, Sticken und Herstellen von Vliesstoffen.

Jahr	Land	Beschreibung
2004	Deutschland	Konsumgüter, Deutschland
		Laufende Unterstützung strategisch und operativ beim Roll-Out der SAP CRM-Applikation in Deutschland und Österreich. Systemtest, Entwicklungsbegleitung, Super-User-Schulungen und technologische Unterstützung. Quality Management und Planung der technischen Infrastruktur SAP CRM Mobile Sales.
2004	Deutschland	Maschinen- und Anlagenbau, Deutschland
		Realisierung SAP CRM Internet Sales im Rahmen der eBusiness Strategie eines globalen Maschinen- und Anlagenbauers. Kundenspezifische Erweiterung der SAP Lösung, um eine detaillierte Belegstatusabfrage sowie Zugriff auf Fertigungsstücklisten und Einzelteilleisten zur vereinfachten Identifikation von Ersatzteilen im B2B Shop. Eine Projektbeschreibung und Success Story können gerne zugesandt werden.
2004	Deutschland	Automobilzulieferer, Deutschland
		Analyse und Implementierung des Key-Account-, Kampagnen- und Opportunity-Managements und des Angebotswesens konfigurierbarer Produkte mit SAP CRM Enterprise 4.0 sowie der Pipelineanalyse und des Management-Cockpits mit SAP BI. Parallele Analyse der Ist- und der Sollkosten der gesamten Vertriebsprozesse zum Aufbau einer Projekt-Profitabilitätsanalyse (ROI).
2004	Deutschland	SAP AG
		Beteiligung an den Funktions- und Installationstests für das Release SAP CRM 4.0 mit Fokus auf Mobile Sales.
2003 -2004	Deutschland	Hightech, Deutschland
		Realisierung eines SAP CRM Internet Sales R/3 Edition (Rel. 4.0) B2B Shop für einen führenden Messtechnikhersteller in Süddeutschland. Abbildung konfigurierbarer Produkte und kundenindividueller Preisfindung im Shop.
2003 -2004	Deutschland	Konsumgüter, Deutschland
		Geschäftsprozessanalyse, Teilprojektleitung SAP CRM 4.0. Analyse der End-to-End Geschäftsprozesse im Bereich Produktmarketing eines weltweit führenden Lebensmittelherstellers.
2003	Finnland	Maschinen- und Anlagenbau, Finnland

Jahr	Land	Beschreibung
-2004		Implementierung SAP CRM Internet Sales R/3 Edition Rel. 4.0 (Ramp-Up Projekt) und SAP Enterprise Portal 5.0. Integration der betriebswirtschaftlichen Prozesse im Service (Installed Base Management, Equipments und Fertigungsstücklisten) und Vertrieb von Ersatzteilen (Selektion von Ersatzteilen aus Fertigungsstücklisten). Technische Integration der Produkte Internet Sales und Enterprise Portal sowie kundenspezifische Erweiterungen der Lösung.
2003	Deutschland	Maschinen- und Anlagenbau, Deutschland
		Konzeption eines eBusiness Szenario für den Verkauf von Ersatzteilen über SAP CRM Internet Sales 4.0. Detailanalyse und Erstellung technischer Konzepte für notwendige kundenindividuelle Weiterentwicklungen des CRM 4.0.
2003	Deutschland	Hersteller von Haushaltsgeräten, Deutschland
		Konzeption und graphisches Design eines Management Cockpit auf Basis SAP Strategic Enterprise Management. Erstellung der Anwendungsmasken und des Anwendungsdesigns, Optimierung der Usability der SEM Anwendung.
2003	Deutschland	Pharmazeutische Industrie, Deutschland
		Review eines SAP CRM Mobile Sales Projektes. Analyse der Projektvoraussetzungen, des Projektverlaufs, des Status-Quo und Entwicklung von Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Projektweiterführung.
2003	Deutschland	Elektroindustrie, Deutschland
		Implementierung und Konfiguration von SAP CRM 3.0. Wesentliches Modul: SAP CRM Customer Interaction Center
2003	Deutschland	Bauindustrie, Deutschland
		Projektmanagement und Leitung einer SAP CRM 3.1-Implementierung. Starker Coaching-Ansatz. Wesentliche Module: SAP CRM Enterprise und SAP Mobile Infrastructure (Mobile Engine 2.1 Ramp-Up – Projekt)
2003	Deutschland	SAP AG
		Beteiligung an den Funktions- und Installationstests für das neue Release SAP CRM 4.0
2003	Finnland	Maschinen- und Anlagenbau, Finnland

Jahr	Land	Beschreibung
		Einsatzanalyse für Service und Sales im Portal, Nutzung von zukünftigen Funktionen im Umfeld portalbasierter Kundenservice zur Optimierung der internen und externen Prozesse.
2003	Deutschland	Elektroindustrie, Deutschland
		Projektmanagement und Leitung einer SAP CRM 3.0-Implementierung. Externe und interne Ressourcen im Projekt. Wesentliche Module: SAP CRM Mobile Sales und CRM Online.
2002 - 2003	Deutschland	Maschinen- und Anlagenbau, Deutschland
		Projektmanagement und Leitung einer SAP CRM 3.0-Implementierung. Wesentliche Module: SAP CRM Mobile Sales, CRM Online und Internet Sales B2B und B2C.
2002	Deutschland	Baustoffhandel, Deutschland
		SAP CRM 3.0 Implementierung (operational & analytical CRM), Mobile Sales, Opportunity Management, Activity Management, Integration mit Online-Prozessen.
		Geschäftsprozessanalyse, Geschäftsprozessintegration, Erstellung des technischen Blueprints, Geschäftsprozessimplementierung.
2002	Deutschland	Finanzdienstleistungen, Deutschland
		Management und Coaching der Einführung eines Strategic Development Projects für einen Finanzdienstleister. SAP CRM Release FSCRM 3.01. Einführung von SAP CRM Online Standalone für Vertriebs- und Marketing-Rollen sowie analytical CRM. Projektmanagement des BW-Upgrades auf 3.0b und Ablösung eines bestehenden Data Warehouses. Cross-Project Management und Abstimmung mit weiteren, durch die CRM-Einführung betroffenen Abteilungen.