

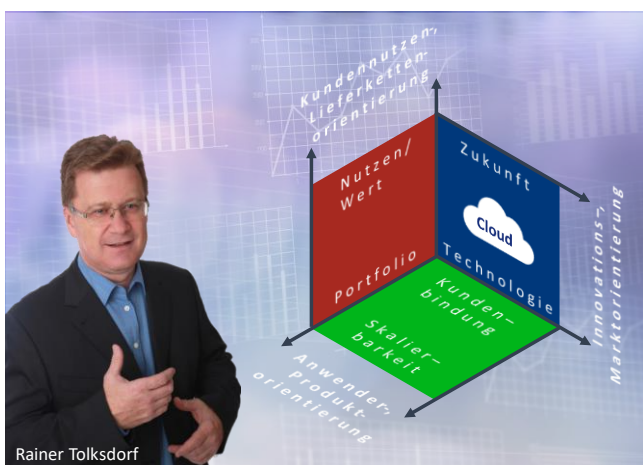


Bester im Wettbewerb



Tolksdorf.digital GmbH

Unternehmensberatung für Marktinnovation und Digitalisierung in Vertrieb und Service.



Rainer Tolksdorf



Rainer Tolksdorf

Geschäftsführer, Management Consultant

Dipl.Ing.(FH) Physikalische Technik

Weierstrasse 60
8280 Kreuzlingen

+41 78 405 50 95 (mobile)
+41 78 544 17 87 (office)

Mehr Info www.tolksdorf.digital

E-Mail: rainer@tolksdorf.digital

Ressourcen, Best Practices und neueste Erkenntnisse für auf Fakten basierte Marktinnovation, Kundenbetreuung und Innovationsprojekte auf Mandatsbasis

Nationalität: Deutsch mit Schweizer „C-Bewilligung“ – Schweizer Standort, Einsatz international

Sprachen: Deutsch (Hochsprache, Verständnis Schweizerdeutsch und Österreichischer Dialekt). Sehr gutes, verhandlungssicheres Englisch (business, technical).

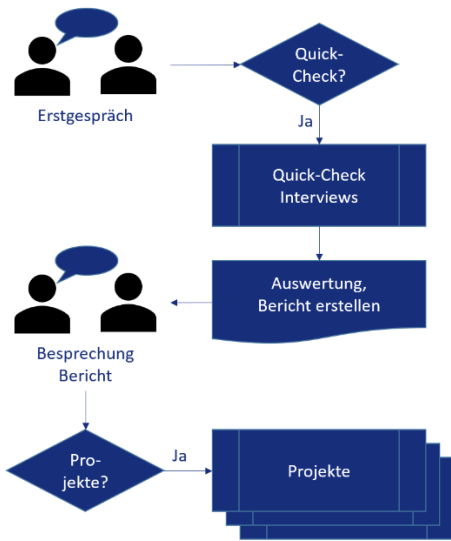
Berufliches Netzwerk: Öffentlicher Nahverkehr, diskrete Fertigung, Logistik, Versorger, Service, Handel, SAP, Coresystems, Microsoft, T-Systems, ProConcept, IT- und Engineering Services

Methodenkompetenz: Strategie + Marktinnovation, Lean Business Development Management, Projekt Management, Transformative Führung, Knowhow Transfer + Supervision, öffentliches Preisrecht

ERP-/CRM Erfahrung: SAP ERP/BusinessOne (B1), Microsoft CRM, Salesforce CRM, Bitrix24, Zoho

IoT/Cloud/Mobile Erfahrung: Cloud Platforms, Ortungsbasierte Telematik, Barcode/Rfid Technologien

Geschäftsprozesse: Marketing, Sales, After Sales, Service, Projekt Management, Logistik, Industry 4.0



Warum mit Tolksdorf.digital zusammenarbeiten?

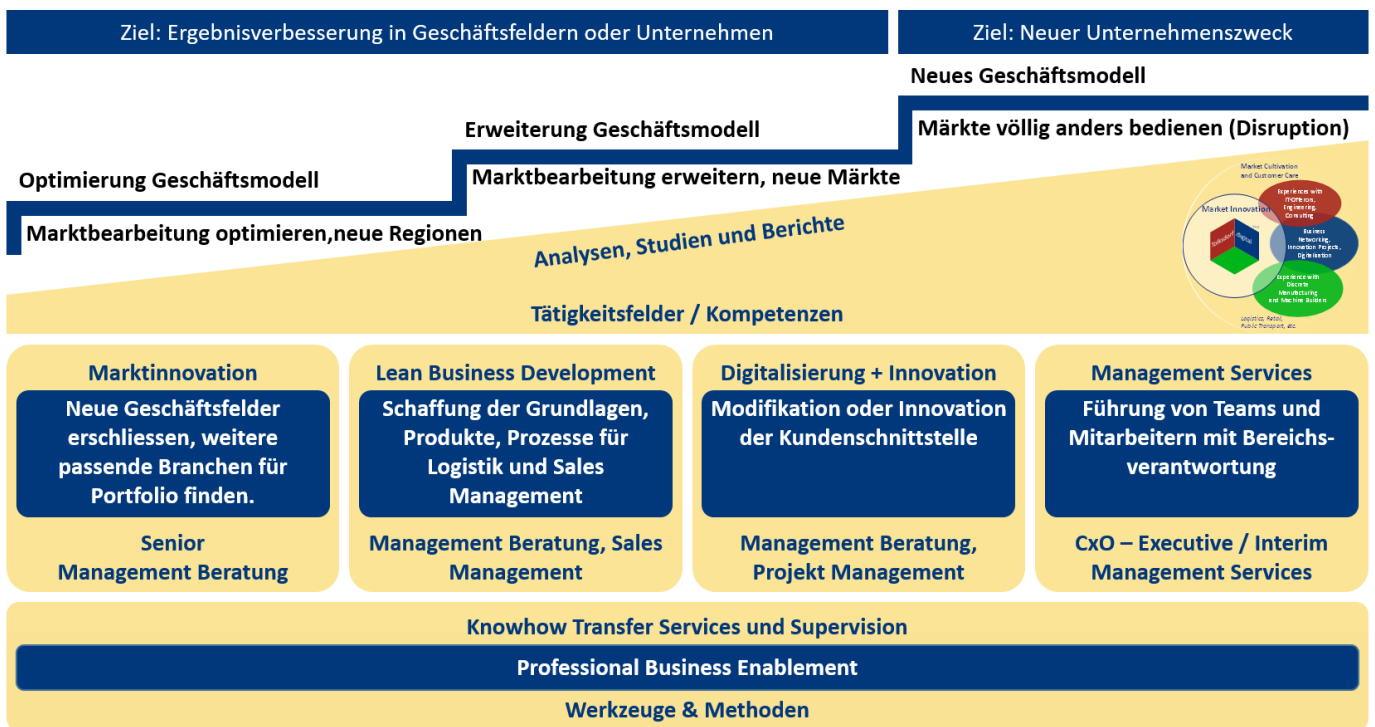
Wenn Sie anders und besser im Wettbewerb agieren wollen und loyale Entlastung im Management benötigen - bei der zugleich interdisziplinär, kunden- und ergebnisorientiert Ihre Marktbearbeitung und deren Digitalisierung weitergebracht wird.

Mission: Bester im Wettbewerb

Basierend auf einem Quick-Check zur Ausgangslage der Marktbearbeitung, der Kundenbetreuung und der Unternehmensziele, steht ein leistungsfähiges Portfolio von <https://www.Tolksdorf.digital> für herausfordernde Projekte bereit:

- Krisen oder Turnaround meistern
- Wettbewerbsfähigkeit und Innovation stärken
- Diversifikation, Expansion oder Startup
- Business Case erstellen, Planung und Management von Innovationsprojekten
- Know-how oder Ressourcen fehlen
- Verstärkung durch Praktiker und Berater wird benötigt
- Bedarf an neuen Lieferanten und Geschäftspartnern / Business Network

Wirtschaftliche Dienstleistungen auf Mandatsbasis: Marktinnovation durch Erfahrung, Zusammenarbeit und Know-how



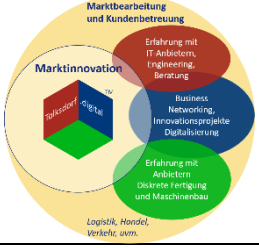
(Weitere Informationen und Referenzen siehe <https://www.tolksdorf.digital/projektliste-de>)



- 2020 März 2020 Start Tolksdorf.digital GmbH
- 2019/2020 Konzeptphase Tolksdorf.digital
- Fela Management AG
- Quadriga Hochschule Berlin (Referent Webinare)
- Octopoda Consulting GmbH
- In-integrierte informationssysteme gmbh
- Proaxia consulting group ag
- ProConcept AG
- Adesso (Schweiz) AG
- Noser Engineering AG
- Rodata AG
- ICS Identcode Systeme AG
- AEG Electrocom GmbH
- 1990



Berufserfahrung, Kompetenzen, Referenzen (Auszug)

	Analysen, Studien, Berichte	Strategie und Marktinnovation	Lean Business Development Management	Projekte Digitalisierung / Innovation	Management Services	Knowhow Transfer und Supervision
Tolksdorf.digital GmbH	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Fela Management AG	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Quadriga Hochschule Berlin	✓			✓		✓
in-gmbh	✓		✓	✓	✓	
proxia consulting group ag	✓		✓	✓		
Noser Engineering AG	✓	✓	✓			✓
Rodata AG	✓	✓		✓	✓	✓

Ab 21.2.2020



Tolksdorf.digital GmbH

Geschäftsführer, Inhaber, Management Consultant

Firmeninfo, Branchen

- Unternehmensberatung für Marktinnovation und Digitalisierung in Vertrieb und Service <https://www.tolksdorf.digital/portfolio>

2019 bis Q1/2020

Vorbereitung eigene Unternehmensberatung Tolksdorf.digital

Marktstudien, Lean Business Development

2017 bis 2018



Fela Management AG, Diessenhofen (Thurgau)

Leiter Management Consulting, Business Development und Kundenbetreuung

Firmeninfo, Branchen

- Diskrete Fertigung
- www.fela.biz - Spezialist für ortungsbezogene Telematiklösungen und Anwendungen im mobilen Bereich -für Bahn, Bus, Güterverkehr. Fleetmanagement-/Spezialanwendungen für Logistik, Industrie, öffentlicher Nahverkehr, Fahrzeughersteller und Lösungsanbieter im Mittelstand.

Aufgabenstellung und Massnahmen

Tätigkeitsfeld Marktinnovation

- Entwicklung einer Unternehmens- und Plattformstrategie für Fahrgastinformation und Fahrzeugmanagement mit einem Cloudbasierten Intermodal Transport Control System (ITCS) und ortsbezogener Telematik sowie Visualisierungssystemen
- Projektanalysen, Strategie der stufenweisen und transparenten Projektanierung und Projektharmonisierung
- Co-Create Workshops für eine Partnerschaft zwischen einem IT-/Cloudanbieter und Fela
- Partnerschaft mit T-Systems Schweiz für Nearshoring, Pilotprojekte und Nutzung einer Swiss Cloud

Tätigkeitsfeld Management Services

- Turnaround sofort einleiten und weitestgehend in einem Jahr erreichen
- Wahrnehmung der Aufgaben vom Chief Marketing Officer
- Aufbau und Leitung Management Consulting, Business Development, Kundenbetreuung (Verkaufsabteilung mit Projektführung Service-/Liefer-/Engineering-/Fertigungsprojekte)



- Neben der Teamführung eigene Projektleitungs- (interdisziplinäre Projekte) und Verkaufstätigkeit, Aufbau und Leitung Sales/Marketing Team
- Übernahme kommerzielle Verantwortung (Kalkulation und Abrechnung)
- Organisation und Planung von Messeauftritten, Teilnahme an Messen
- ISO 9001 konforme Prozesse einführen

Tätigkeitsfeld Lean Business Development Management

- Erstellung von Analysen und Pflichtenheften
- Betreuung der bestehenden Kunden und Gewinnung neuer Kunden (Beratungs- und Zusammenarbeitsorientierte Kundenbetreuung)
- Ausarbeitung von Konzepten, Angeboten und Verträgen für Kunden

Tätigkeitsfeld Digitalisierung und Innovation

- CRM Einführung verbunden mit Planung, Umsetzung, Zertifizierung und Schulung ISO 9001 konformer Vertriebsprozesse

Tätigkeitsfeld Knowhow Transfer

- Teambotivierung zu Höchstleistungen
- Einzelgespräche, Teamgespräche, Kundengespräche, Mitarbeitermotivation steigern durch Verantwortung delegieren und zu Innovation motivieren
- Ausbildung Sales Team, Schulung ISO 9001 konforme Sales-Prozesse
- Maximierung der Erfolgchancen in öffentlichen Ausschreibungen

Ergebnisse

- Erreichen der herausfordernden Verwaltungsratsziele (Innovation, Auftragseingang, Umsatz, optimales Betriebsergebnis)
- Neugeschäft nach langer erfolgloser Zeit und Umsatzsteigerung bei Bestandskunden (KMU und öffentliche Auftraggeber) durch Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Aufbau eines schlagkräftigen Kundenbetreuungsteams mit ISO 9001 konformen Prozessen
- Harmonisierung und Sanierung der Projekte als Grundlage für die Cloud-Plattformstrategie
- Reduzierung der Projektdurchlaufzeiten

2016 bis 2017



Quadriga Hochschule Berlin

Nebenberuflicher Referent Webinare „Digital Sales Manager“

Firmeninfo, Branchen

- Bildung
- Die Quadriga Unternehmensgruppe ist ein wachsendes Medien- und Weiterbildungsunternehmen im Herzen Berlins. Quadriga hat es sich zur Aufgabe gemacht Professionals weiterzubilden, zu informieren und zu vernetzen (<https://www.quadriga-university.com>).

Aufgabenstellung und Massnahmen

Tätigkeitsfeld Knowhow Transfer, Digitalisierung und Innovationen

Entwicklung und Durchführen von Webinaren für Entscheider in Vertrieb und Marketing. Abstimmung der Zielsetzung mit der Kursleitung und Entwicklung der Inhalte. Die Grundlagen für die Webinare wurden auf eigene Rechnung erarbeitet und sind als Präsentation auf Anfrage per E-Mail verfügbar.

Nach Teilnahme im Modul "IT-und Vertrieb" konnten die Teilnehmer

- Für den Vertrieb verfügbare IT-Tools beschreiben
- IT Einsatz in Vertriebsorganisationen beurteilen
- Nutzen von IT-Tools für den Vertrieb beschreiben
- IT Projekte für den Vertrieb definieren
- Mit IT Grundlagen für meß- und regelbaren Vertriebsfolg schaffen

Nach Teilnahme im Modul "Sales Intelligence" konnten die Teilnehmer

- Begründen warum die Cloud für Sales extrem wichtig ist
- Begründen warum Sales Intelligence den Erfolg steigert
- Key Performance Indicators (KPI) planen und abbilden
- Grenzen, Nutzen und Anwendung von KPI erläutern
- Beispiele für Sales Intelligence Systeme nennen

Tools

- Cloud-CRM Systeme, Cloud-Integrationstools, Sales Intelligence Tools
- Adobe Connect

Ergebnisse

Die Teilnehmer und Kursleitung gaben sehr positives Feedback zu den in den sehr gut besuchten Webinaren präsentierten Inhalten. Die Inhalte basierten auf eigenen Studien zu Digitalisierung / DigitalChange .

2015



Sales Management

Project Management



Analytics & Consulting

in-integrierte informations systeme gmbh (in-gmbh)

Interim Sales Manager Internet of Things

Firmeninfo, Branchen

- IT Dienstleistung
- in-gmbh (www.in-gmbh.de) unterstützt bei der Digitalisierung und Weiterentwicklung mit innovativen und nachhaltig nutzbaren Softwarelösungen, die auf spezifische Bedürfnisse optimal abgestimmt sind.

Aufgabenstellung und Massnahmen

Tätigkeitsfeld Management Services / Business Development

Horizontale Diversifikation der von in-gmbh selbst entwickelten Integrations- und Visualisierungsplattform für das Internet der Dinge / Industrie 4.0 Plattform in die Branchen Energietechnik- und Facility Management. Planung und Umsetzung einer ISO 9001 konformen Marketing- und Neukundenkampagne im Rahmen vom Business Development mit Social Media.

Tools

Persona- und ISO-9001 konforme Kampagnentemplates für die Akquisition. Kontaktgewinnung via LinkedIn und XING, telefonische Interviews und Leadgenerierung. Management der Kontakte und Leads in Microsoft Dynamics CRM.

Ergebnisse

- Erfolgreiche Lead-Generierung in den Bereichen Facility Management und Industrie sowie Neuaufbau einer Sales Pipeline.
- Aufbau einer Wissensdatenbank über die wichtigste Konkurrenz.

2012 bis 2015



Sales Management

Project Management



Analytics & Consulting

proaxia consulting group ag, Spreitenbach

Sales Director Switzerland

Firmeninfo, Branchen

- Business IT Beratung und Implementierung
- proaxia consulting (www.proaxia-consulting.com/) ist ein internationales, in der Schweiz beheimatetes, SAP Beratungsunternehmen mit Spezialisierung auf Vertriebs- und Service-Prozesse in den Branchen Automotive und Diskrete Fertigung.



Aufgabenstellung und Massnahmen

Tätigkeitsfeld Lean Business Development Management

- Aufbau vom Neugeschäft Schweiz nach der Gründungs- und Etablierungsphase.
- Weiterentwicklung vom Portfolio.
- Den SAP-Partnerstatus durch erfolgreiche Neukundenakquise und Projekte ausbauen.
- Vertriebliche Umsetzung von mehreren Unternehmensstrategien.
- Netzwerk aufbauen, erweitern und zur Leadgenerierung (Social Selling und E-Mail) einsetzen
- Partnernetzwerk aufbauen, erweitern und pflegen

Tools

- Telefonische und Online-Umfragen (Vergleich Wirksamkeit)
- Einbezug von SAP Beratern in den Akquiseprozess
- Nutzung der Lead Management Tools von SAP und vom SAP Partner Portal
- Durchführung von Kampagnen mit SAP VirtualAgency
- Erlangen von SAP Zertifikaten durch Schulung und Referenzprojekte
- Design-Thinking Workshops für die Lösungsfindung
- Ausbau der Kampagnenfähigkeit und Aufbau eines CRM mit konsolidierter Kontaktliste

Ergebnisse

- Einführung von Cloud-Lösungen und Prozessen in Portfolio und Kundbetreuung verbunden mit Neukundengewinnung
- Neu- und Referenzkundengewinnung als Grundlage für den SAP Partnerstatus von proaxia consulting
- Erfolgreiche Einführung von CRM und Social Selling basierten Akquiseprozessen

2006 bis 2009



Digital



Sales Management



Project Management



Analytics & Consulting



Team Lead

Noser Engineering AG, Winterthur

Projekt-/Sales Manager mit Business Development Aufgaben

Firmeninfo, Branchen

- Engineering und IT Dienstleistungen
- Noser Engineering (www.noser.com) gehört zur Schweizer Unternehmensgruppe Noser Group und ist seit über 30 Jahren führend in der technischen Informatik.

Aufgabenstellung und Massnahmen

Tätigkeitsfeld Marktinnovation

- Definition einer Verkaufsstrategie für die Industrie- und Servicebranche
- Beratungen und Präsentationen auf C-Level

Tätigkeitsfeld Lean Business Development Management

Um neue margenstarke Umsatzpotenziale zu erschliessen, war auf Auftrag der Geschäftsleitung der Bereich mobile Service-Lösungen neu aufzubauen. Dazu gehörten:

- Coaching für den Wandel vom Ingenieur zum Berater und für das Unternehmen als Anbieter von Engineering Services zu einem vollständigen Lösungsanbieter.
- Business Development Aufgaben mit Projektleitung der Produktentwicklung in Verbindung mit dem Aufbau der Microsoft Dynamics CRM Kompetenz und Partnerschaft.
- Neukundenakquise, durch welche auch die anderen Unternehmensbereiche profitieren sollten.

Tätigkeitsfeld Knowhow Transfer

- Vom Ingenieur zum Berater, Pres-Sales für Ingenieure

Tools

Kontaktgewinnung via LinkedIn und XING mit anschliessenden sehr erfolgreichen Marketing Kampagnen zur Lead-/Opportunity-Generierung in enger Zusammenarbeit mit Microsoft Schweiz. Management der Kontakte, Leads, Opportunities in Salesforce CRM. Design-Thinking und Co-Creation/Co-Creation Ansätze bei der Lösungsfindung und Produktentwicklung.



Ergebnisse

- Auswahl als einer von weltweit 10 strategischen Innovationspartnern für mobile Lösungen von Microsoft
- Erfolgreiche Produktentwicklung für mobile Servicelösungen innerhalb vom Zeit- und Budgetrahmen,
- die Gewinnung vieler strategisch wichtiger Neukunden und die
- erfolgreiche Umsetzung deren Projekte sowie der
- Ausbau der Partnerschaft mit Microsoft.

2003 bis 2005



Rodata AG

Manager Competence Center Mobile Solutions

Firmeninfo, Branchen

- Auto ID Handel und zugehörige Services
- Die damalige Rodata AG war ein System- und Produktlieferant für Auto-ID Lösungen zur Optimierung logistischer Prozesse in Handel, Transport, Produktion und dem Gesundheitswesen.

Aufgabenstellung und Massnahmen

Zu den Aufgaben als Mitglied Geschäftsleitungsteam gehörten die Leitung vom Service- und Support Center und die personelle und fachliche Mitarbeiterführung der Projektleiter und Software-Entwicklung.

Herausforderungen:

- enorm breites Portfolio an Auto ID Produkten und Zulieferern
- starke Konkurrenz durch Full-Service Anbieter aus Osteuropa
- markanter Preisverfall durch Standardisierung im Neugeschäft von Auto ID Lösungen
- Verlust der Kundenbindung durch global agierende Software-/Hardware-Direktanbieter
- Hohe Kundenzufriedenheit

Tätigkeitsfeld Marktinnovation

- Stärkung vom Service als Hauptertragsquelle
- Aufbau Alleinstellungsmerkmal Auto-ID Systeme inklusive Software und Service

Tätigkeitsfeld Lean Business Development Management, Digitalisierung und Innovation

- Persönliche Projektleitung und Entwicklungsleitung Auto-ID Systeme inklusive Software und Service
- Neukundenakquise Innovationskunden

Tätigkeitsfeld Management Services

- Mitglied Geschäftsleitung
- Direkte Bestandskundenpflege
- Unterstützung der Akquisition durch Beratung der Kunden bei Prozessen, Systemen oder Entwicklungen, Aufwandschätzungen
- Prozessoptimierung im Service