



Berater Profil

In folgenden Bereichen kann Sie unser Berater unterstützen:

- Business Prozess Analyse
- SAP Customer Relationship Management
- SAP Business Intelligence / Warehouse
- SAP Hybris Cloud for Customer
- Berechtigungskonzeption und Umsetzung

Profil

Der Mitarbeiter ist ein SAP Consultant mit mehr als 21 Jahren Berufserfahrung schwerpunktmäßig im Bereich **SAP CRM** (Customer Relationship Management / seit 2000) und **SAP BW / BI** (Business Warehouse / Business Intelligence / seit 2010), **SAP C4C** (SAP Hybris Cloud for Customer / seit 2017) und der Integration mit SAP R/3, ERP, S4/HANA, Hybris Marketing und diversen weiteren Fremdsystemen.

Diese konnte er sowohl in vielen SAP Einführungs- und Upgrade Projekten als auch beim Support und Change Management im Tagesgeschäft von Kunden unterschiedlicher Industrien sammeln.

Im Rahmen der neuen EU Datenschutzverordnung hat er bei SAP SE in der Entwicklung bei der Erweiterung von ILM (Information Lifecycle Management) bzgl. DPP (Data Protection Privacy) von Geschäftspartnerstammdaten mitgearbeitet und bei der Anforderungsanalyse, Customizing und Test unterstützt.

Im Auftrag von SAP SE hat er u.a. die Integration (Sales und Service) von SAP CRM mit S/4HANA zusammen mit der SAP Entwicklung analysiert, getestet und entsprechende Korrekturvorschläge erarbeitet.

In enger Zusammenarbeit mit der SAP SE Entwicklung hat er in einem Kundenprojekt bei der Einführung von C4C (Hybris Cloud for Customer) und der Integration von SAP CRM mitgearbeitet.

Er verfügt über ein sehr gutes Netzwerk zu weiteren SAP Spezialisten im Beratungsumfeld und insbesondere auch bei der SAP SE Entwicklung.

Persönliche Eigenschaften:

- Sehr hohe Zuverlässigkeit und Engagement
- ausgeprägtes konzeptionelles und analytisches Denken und Handeln
- ziel- und teamorientiertes Arbeiten in nationalen sowie internationalen Teams
- Schnelle Aufnahmefähigkeit und Einarbeitung in neue Themengebiete und Problemstellungen

SAP Erfahrung - Übersicht

SAP CRM Senior Integration Consultant

- Prozessanalyse, Design und Realisierung der entsprechenden Lösung im SAP CRM
- Teilprojektleitung, Qualitätssicherung und Optimierung
- SAP CRM Middleware Administration und Kundentraining
- Profundes Wissen vom Aufsetzen von CRM Systemen, Download/Upload von Customizing, Stamm- und Bewegungsdaten, Konfigurierung und Optimierung von Verteilmodellen für die Datendistribution innerhalb einer komplexen SAP Systemlandschaft (SAP CRM, R/3, ERP, S/4HANA, BW / BI, SRM, C4C), Sales- und Service-Szenarien, Auftrags-, Aktivitäten- und Kampagnenmanagement, Opportunities, Interactive Reporting, LORD (Lean Order Interface) Anbindung und Erweiterungen
- Erfahrung in „Multiple CRM“ resp., „Multiple Backend“ Szenarien
- Planung und Realisierung von CRM Berechtigungskonzepten
- ILM (Information Life Cycle Management) im CRM und DPP (Data Protection Privacy) im Bereich Kundenstammdaten

SAP BW / BI expert

- Datenbeschaffung (SAP und Drittsysteme), -modellierung und Customizing
- SAP BI Administration
- Erstellung und Verteilung von Reports mit den SAP Front End Bex tools

SAP C4C (Hybris Cloud for Customer) expert

- Customizing von Stammdaten, Sales und Marketing Prozessen
- Integrationen mit SAP CRM einrichten und Monitoring Prozesse aufsetzen
- CVI (Customer Vendor Integration) customizing and administration
- Umstellung im ERP auf zentralen BP als Vorarbeit zu Upgrade nach S/4HANA und entsprechende Anpassung der Middleware bzgl. Anbindung SAP CRM

Akademische Ausbildung & Zertifikate – Übersicht

- Diplom Kaufmann University Mannheim and Siegen
- Microsoft Certified System Engineer (MCSE)
- SAP R/3 Certified Technical Consultant (CTC)
- SAP Certified Application Consultant CRM
- SAP Certified Application Associate – Business Intelligence with SAP NetWeaver 7.0

Sonstiges

Muttersprache: Deutsch

Fremdsprache: English (fließend)

SAP Projekterfahrungen – Details

Kunde	Concardis GmbH, Eschborn, Deutschland
Dauer	(09/2017 – heute)
Industrie	Payment
Projektbeschreibung	SAP ERP, CRM 7.0 und BI 7.4 on HANA
Funktion	Senior Solution und Basis Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Basis Betreuung der SAP Systeme (Monitoring, Bug Fixing, Transport Management, Berechtigungen) • CRM Middleware Administration und Datenaustausch mit Salesforce • BW / BI Reporting (Datenbeschaffung aus SAP CRM, ERP und Drittsystem z.B. per File Import), Reporting (BexQuery Analyser u. BO Analysis for Excel) und Bereitstellung für Drittsysteme z.B. my.Concardis)

Kunde	Bundesdruckerei GmbH, Berlin, Deutschland
Dauer	(10/2016 – heute)
Industrie	Öffentliche Branche
Projektbeschreibung	CRM 7.0 on HANA, ERP
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Implementierung SAP CRM 7.0 (RDS) on HANA (Org. Management, Stammdaten, Kampagnen, Aktivitäten-, Lead- und Opportunity Management) • Einrichtung und Erweiterung der LORD (Lean Order) Schnittstelle zwischen CRM und ERP • Erweiterungen und Anpassung CRM WebUI • Interactive Reporting on HANA • Kundentraining • Import Kundenstammdaten (Interessenten / Ansprechpartner) per ELM (External List Management) und Integration mit Drittsystem SDE • Erstellung Berechtigungskonzept und Umsetzung • Middleware Administration und Bug Fixing • Support / Troubleshooting (SAP CRM) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte • Umstellung im ERP auf zentralen BP als Vorarbeit zu Upgrade nach S/4HANA und entsprechende Anpassung der Middleware bzgl. Anbindung SAP CRM • Einrichten CVI (Customer Vendor Integration) im ERP

Kunde	REHAU AG + CO, Rehau, Deutschland
Dauer	(10/2010 – 12/2019) Teilzeit
Industrie	High Tech
Projektbeschreibung	CRM 7.0, C4C (SAP Hybris for Customer)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Middleware Administration und Kundentraining • Support / Troubleshooting jeglicher Probleme rund um SAP CRM (Stammdaten, Sales Prozesse, ERP Integration, Performance Optimierung, Bug Fixing usw.) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte • Unterstützung bei weltweiten SAP Rollouts Integration von SAP CRM On Premise mit C4C (SAP Hybris Cloud for customer), Einrichten und Monitoren von Stamm- und Bewegungsdatenaustausch zwischen den Systemen, Optimierung und Bug Fixing in enger Zusammenarbeit mit der SAP Entwicklung

Kunde	Wacker Neuson, Hörsching, Österreich
Dauer	(06/2018 – 12/2018) Teilzeit
Industrie	High Tech
Projektbeschreibung	Multiple CRM
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Machbarkeitsanalyse und Unterstützung bei der Umsetzung eines Multi CRM Szenarios, d.h. der Anbindung eines weiteren SAP CRM Systems in einer bestehenden SAP Landschaft • Middleware Systemanalyse und Optimierung • Support / Troubleshooting (SAP CRM) Unterstützung

Kunde	Deutsche Börse AG, Frankfurt, Deutschland
Dauer	(04/2002 – 09/2017)
Industrie	Finanzen
Projektbeschreibung	• Implementierung CRM Service CRM 3.0 und Upgrades nach CRM 4.0 bzw. im Anschluss nach CRM 7 • BW 7.0 (Administration, Support und Optimierung)
Funktion	Senior Solution Consultant und Teilprojektleitung
Aufgaben / Ergebnisse	04/2002 – 10.2011 • CRM Middleware Customizing und Administration • CRM Customizing (Stammdaten, OneOrder, Middleware) • Erstellung Berechtigungskonzept und Umsetzung • Team lead 3. Level Support (CRM Stammdaten und Middleware) 11.2011 – 09/2017 • BI Customizing, Datenbeschaffung aus ERP, CRM 4.0, CRM 7.0 und Fremdsystemen • BI Administration und Development Support • BI Reporting mit SAP Bex Tools und Report Verteilung

Kunde	Stabilo International GmbH, Heroldsberg, Deutschland
Dauer	(01/2009 – 06/2017) Teilzeit
Industrie	Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 4.0 Mobile Sales und CRM Online
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Middleware Administration, Support und Kundentrainings • Troubleshooting im Bereich CRM Sales (Stammdaten, Aktivitäten, Marketing, Mobile Sales und Middleware) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte • Deaktivierung der CRM Integration nach erfolgreicher Integration von ERP mit C4C • Kleinere Entwicklungen in ABAP • Deaktivieren der SAP CRM Middleware nach Einführung von SAP C4C Integration mit SAP ERP

Kunde	Westfleisch SCE, Münster, Deutschland
Dauer	(02/2014 – 12/2016) Teilzeit
Industrie	Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 7.0 (Implementierungsprojekt)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Implementierung Integration SAP CRM und ERP inkl. Stammdaten und Customizing Up und Download • Middleware Administration und Kundentraining • Stammdaten und OneOrder Customizing • Support / Troubleshooting (SAP CRM) • SAP CRM BI Integration und Datenextraktion
Kunde	Osram Licht AG, München, Deutschland
Dauer	(09/2013 – 12/2016) Teilzeit
Industrie	Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 7.0 Multi Exchange Projects (MEP)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Optimierung SAP CRM Middleware • Support und Troubleshooting (SAP CRM) • Performance Optimierung des Downloads von Kondition vom ERP nach CRM
Kunde	FC Bayern München AG, München, Deutschland
Dauer	(11/2014 – 07/2016)
Industrie	Sport / Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 7.0 on HANA, ERP on HANA, Hybris Marketing (Implementierungsprojekt)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Implementierung Integration SAP CRM und ERP inkl. Stammdaten und Customizing Up und Download • Kundenstammdatenbereinigung (Dubletten): Analyse und Umsetzung • Unterstützung bei Planung und Umsetzung von Kundenspezifischen Erweiterungen (Kundenanbindung an FCB Forum, Webshop, Kundenklassifizierung, Newsletter Versand, Übernahme FCB Mitglieder Attribute usw.) • Implementierung Dubletten Check über HANA • Unterstützung bei Implementierung DQM (Data Quality Management) Adresscheck • Middleware Administration und Support • Kundentrainings • Support / Troubleshooting (SAP CRM und Hybris Marketing)

Kunde	SAP SE, Walldorf, Deutschland
Dauer	06/2015 – 03/2016)
Industrie	Software Entwicklung
Projektbeschreibung	Integration S/4HANA und SAP CRM
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Durchführung von einer Vielzahl definierter SAP CRM Sales und Service Prozessen im Hinblick auf die Integration mit S/4HANA • Fehleranalyse und Erarbeitung von Korrekturvorschlägen • Implementierung SAP CRM Middleware Anbindung an S/4HANA • Aktivierung und Fehleranalyse der CVI (Customer Vendor Integration) Schnittstelle in S/4HANA • Analyse CRM Integration bzgl. DIMP LAMA (Discrete Industries & Mill Products Lange Materialnummer -> Erweiterung von 16 auf 40 Stellen) im Kompatibilitätsmodus mit SAP CRM

Kunde	SAP SE, St. Leon Rot, Deutschland
Dauer	11/2015 – 01/2016)
Industrie	Software Entwicklung
Projektbeschreibung	CRM IC DPP (Interaction Center Data Protection Privacy)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Analyse, Test und Optimierung der Neuentwicklung von DPP (Data Protection Privacy) im Rahmen von CRM IC (Interaction Center) zusammen mit der SAP Entwicklung. In dem Fall ging es speziell um die Archivierung der Kundenmails und Work Items nach einer definierten Karenzzeit.

Kunde	Südzucker AG, Mannheim, Deutschland
Dauer	(12/2011 – 06/2015) Teilzeit
Industrie	Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 4.0 / CRM 7.0, Multi Exchange Projects (MEP)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Middleware Administration, Support und Kundentrainings • Troubleshooting im Bereich CRM Sales (Stammdaten, Aktivitäten, Marketing und Middleware in einem Multiple CRM Szenario) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte • Kleinere Entwicklungen in ABAP • Optimierung der CRM BI Integration und Datenextraktion (OneOrder Belege)

Kunde	Bonprix Handelsgesellschaft mbH, Hamburg, Deutschland
Dauer	(08/2012 – 12/2014) Teilzeit
Industrie	Konsumgüter
Projektbeschreibung	CRM 7.0 (Einführungsprojekt)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Middleware Administration, Support und Kundentraining • Troubleshooting im Bereich CRM Sales (Stammdaten, Aktivitäten, Kundenaufträge, Marketing und Middleware Integration mit ERP) für jegliche Probleme, die der Kunde bzw. das Projektteam nicht selbst lösen konnte • Kleinere Entwicklungen in ABAP

Kunde	SAP SE, St. Leon Rot, Germany
Dauer	11/2013 – 05/2014)
Industrie	Software Entwicklung
Projektbeschreibung	CRM / ERP Neuentwicklung von DPP (Data Protection Privacy) für Kundenstammdaten im Rahmen ILM (Information Life Cycle Management)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Analyse, Test und Optimierung der Neuentwicklung von DPP (Data Protection Privacy) für Geschäftspartner Stammdaten und dazugehörigen OneOrder Belegen in CRM und ERP zusammen mit der SAP Entwicklung

Kunde	BYK-Chemie GmbH, Wesel, Germany
Dauer	(03/2012 – 10/2013) Teilzeit
Industrie	Chemie
Projektbeschreibung	CRM 7.0
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• Troubleshooting im Bereich CRM Sales (Stammdaten, Aktivitäten, Marketing, Mobile Sales und Middleware) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte

Übersicht ältere SAP Projekterfahrung

Kunden	Atlas Copco , Brüssel, Procter & Gamble , Kronberg, WIV WEIN INTERNATIONAL AG , Rummelsheim, Siemens AG , Erlangen, Edeka , Minden; Johnson & Johnson , Maidenhead, Rüggeberg GmbH & Co. KG , Marienheide, Red Bull , Fuschl, Wrigley GmbH , Unterhachingen, Pepsi Deutschland GmbH , Neu-Isenburg; Schmitz Cargobull , Horstmar, Danfoss , Nordborg, Concardis GmbH , Frankfurt, Ferrero , Frankfurt, Schachermayer GmbH , Linz, NextiraOne , Paris, Hilti AG , Schaan, Gaz de France , Paris, EDF , Paris, Centrica London , DERTour GmbH & Co. KG , Frankfurt, HSH Nordbank , Hamburg, Tchibo GmbH , Hamburg, Cellcom , Israel, Intervet Deutschland GmbH , Unterschleißheim, SAP AG , Walldorf usw.
Dauer	08/1999 – 12/2013)
Industrie	Konsumgüter, High Tech, Finanzen, Touristik, Versorger
Projektbeschreibung	CRM 2.0 A – CRM 7.0 (Implementierung, Upgrades, Optimierung)
Funktion	Senior Solution Consultant
Aufgaben / Ergebnisse	• CRM Middleware Integration zwischen SAP CRM und R/3 / ERP, BW usw.) einrichten, optimieren und im Tagesgeschäft bei Fehlern und bei Administration unterstützen • Übernahme der kompletten CRM Middleware Administration im Tagesgeschäft beim Kunden • Development Support bei SAP AG für den Bereich CRM Middleware • CRM Sales und Marketing (Stammdaten, OneOrder Objekte) einrichten • System Performanz Analysen und Optimierungen • Massendatenübernahmen aus dem ERP nach CRM planen, optimieren und durchführen • Mobile Sales Datenverteilung planen und einrichten • Support und Troubleshooting im Bereich CRM Sales (Stammdaten, Aktivitäten, Marketing, Mobile Sales und Middleware) für jegliche Probleme, die der Kunde nicht selbst lösen konnte • Going live und Rollout Unterstützung