
Martin Schanze, Hugo-Meroth-Str. 10, 72221 Haiterbach,
Tel.: +49 151 1426 3719, EMail: martin.schanze@schanze-bc.com

Profil

Erfahrene und versierte Führungskraft in internationalen und Senior Management-Positionen mit stark ausgeprägtem unternehmerischem Instinkt, Denken und Handeln. Mehr als 30 Jahre Erfahrung bei innovativen und technologisch führenden Firmen der IT-Industrie in Vertriebs- und Beraterrollen; verantwortlich für das gesamte Portfolio von Produkten über Dienstleistungen bis zu Lösungen inklusive der Portfolio- und Geschäftsentwicklung. Ergebnisorientierter Team-Player und Geschäftsfeldverantwortung mit nachgewiesenem Potenzial zur Gestaltung und Strukturierung von Lösungs- und Team-Initiativen. Anerkannte Führungskraft mit der Fähigkeit zur Mitarbeiterentwicklung und Führung in komplexen, multikulturellen Matrix Organisationen. Wertebasierte Führung auf der Basis von Empathie und Respekt sowie einer ausgeprägten Integrationsfähigkeit. Analytisch, strukturiert und ganzheitlich denkend bei gleichzeitiger konsequenter Kundenorientierung. Aufbau und Entwicklung von tragfähigen Kundenbeziehungen. Auf Basis der Begleitung zahlreicher Kundentransformationen als Strategie- und Change Management Berater. Langjährige Erfahrung mit strategischem Verkaufen und Geschäftsfeldentwicklung sowie deren Umsetzung in Kundensituationen.

Beruflicher Werdegang

IBM Deutschland GmbH

04/2003 – 06/2015

Die **International Business Machines Corporation (IBM)** ist ein US-amerikanisches IT- und Beratungsunternehmen mit Sitz in Armonk, USA. Eine der größten Tochtergesellschaften ist die IBM Deutschland GmbH in Ehningen bei Stuttgart. IBM ist eines der weltweit führenden Unternehmen für Hardware, Software und Dienstleistungen im IT-Bereich sowie eines der größten Beratungsunternehmen.

Managing Consultant Organizational Change Management

01/2010 – 06/2015

Change Management Berater im Bereich der Strategieberatung. Projektleitung von Change Management Teams in großen Transformationsprojekten bei international agierenden Großkonzernen. Teilprojektverantwortung in großen Multiprojektmanagement Organisationen. Strategieberatung und Führungskräfte Coach zur Strategieentwicklung sowie zur Begleitung von Organisationen und Teams in Veränderungssituationen.

- Begleiten und Coachen des MidMarket Management Teams bei der Entwicklung und Umsetzung der Sales Strategie zum Aufbau eines Digital Channels und Integration aller am Vertriebsprozess beteiligten Produktlinien und Partner
- Erfolgreiches Entwickeln und umsetzen einer Kommunikationsstrategie und eines Stakeholder Management Plans in einem internationalen Vertriebstransformationsprojekt bei einem internationalen Technologiekonzern
- Aufbau und leiten eines Change Management Teams in einem globalen SAP Rollout und Prozess Standardisierungsprojekt bei einem global aufgestellten Anlagenbauer
- Umsetzen und Messen der „Business- und Change Readiness“ am Übergang zu GoLive in einem globalen SAP Rollout Projekt bei einem intern. Technologiekonzern
- Entwickeln und umsetzen einer Kommunikationsstrategie zum GoLive eines SAP Transformationsprojektes. Akzeptanzverbesserung in den Geschäftsstellen durch Umsetzung einer Roadshow an mehreren Standorten bei einem Krankenversicherer

Geschäftsfeldleiter Krankenversicherung

01/2009 – 12/2009

Industrie Business Development für gesetzliche und private Krankenversicherungen. Verantwortung für die industriespezifische Geschäfts- und Lösungsentwicklung auf Basis des IBM Produkt- und Lösungsportfolios sowie der kooperierenden Software Partner.

- Entwickeln, Anpassen und Integrieren einer Workflow gesteuerten Prozess Steuerung („Dunkelverarbeitung“) für den Bereich der Krankenversicherung
- Entwickeln und Rekrutieren eines Netzwerkes von strategischen Lösungspartnern zur End to End Lösungsentwicklung für Krankenversicherer

Vertriebsteamleiter und Account Manager

10/2006 – 12/2008

Teamleiter von vier Account Managern für eine große, bundesweit agierende gesetzliche Krankenversicherung. Verantwortung für die Steuerung des kompletten IBM Lösungsportfolios (Hardware, Software, Dienstleistungen und Partner) mit einer Umsatzerwartung von ca. € 90 Mio.

- Erfolgreiche Zertifizierung zum Client Executive nach Abschluss des Executive Development Programmes an der London Business School
- Erfüllen, bzw. Übertreffen der gesetzten Umsatzerwartung individuell und als Team
- Gewinnen strategischer Projekte zur kompletten Neuausstattung von Rechenzentren des Kunden
- Teilnahme am „100% Club“ in Südafrika 2008, Auszeichnung für Sales-Excellence

Client Services Manager Telekom – Media & Entertainment

06/2005 – 09/2006

Dienstleistungsvertrieb für Telekom- und Medienindustrie. Entwicklung eines nachhaltigen und langfristigen Dienstleistungs- und Lösungsgeschäftes für IBM Global Services bei Key Accounts in DACH.

- Gewinnen von drei großen, strategischen Kundenprojekte in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit einem Gesamtvolumen von knapp € 30 mio..
- Nominierung und Teilnahme am „EMEA Leadership Award“ auf Sizilien in 2005, Auszeichnung des europäischen Managements für Sales Excellence

Sales Executive Communications Sector DACH

04/2003 – 05/2005

Beratung und Coaching der IBM Vertriebsteams in den Branchen Telekommunikation, Energieversorger und Medienindustrie bei großen, strategischen Projekten. Koordination der Aktivitäten eines virtuellen Teams aus allen Produkt- und Servicebereichen. Entwicklung von Neugeschäft, Aufbau eines Geschäftspartner Ecosystems und Koordination der Zusammenarbeit mit Systemintegratoren über alle Kundenteams hinweg.

- Abschluss eines Geschäftspotentials von \$ 42 mio.
- Steigern des Wettbewerbs und Neukundengeschäfts um > 100% von 03 auf 04
- Entwickeln einer substantiellen, partnerschaftlichen Beziehung zu großen SI's
- Organisieren und durchführen einer industriespezifischen Partnerkonferenz in Weimar
- Teilnahme am „100% Club“ in 2004, Auszeichnung für Sales-Excellence

Hewlett-Packard GmbH

1989 – 03/2003

Die **Hewlett-Packard Company (HP)** ist eine der größten US-amerikanischen Technologiefirmen mit Sitz in Palo Alto, California, USA. HP ist eines der umsatzstärksten IT-Unternehmen der Welt und war das erste Technologieunternehmen im Silicon Valley. Die deutsche Hauptniederlassung (Hewlett-Packard GmbH) befindet sich in Böblingen.

Vertriebsleiter für den Key Account DaimlerChrysler AG

11/2001 – 03/2003

Führen der HP Vertriebsorganisation für den Kunden DaimlerChrysler AG in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika. Verantwortung für die gesamte Geschäftsentwicklung und Zusammenarbeit mit dem Kunden. Führung des Mitarbeiterteams und Integration der internationalen, virtuellen Organisation sowie Steuerung der Zusammenarbeit dieser Organisation mit anderen Funktionen von HP und externen Partnern. Umsatzverantwortung in Höhe von \$ 45 mio. für Produkte und Services.

- Erstellen und umsetzen einer strukturierten Geschäftsplanung
- Entwickeln des nationalen Vertriebsteams – 7 Mitarbeitern
- Integration des regionalen Global Accounts in das nationale Vertriebsteam
- Organisieren eines Vertriebs-Reportings – Planung, Soll-Ist-Vergleich und Marktinformationen

- Kundenbeziehungen auf Managementebene, Eskalationspunkt für Kunden und interne Ansprechpartner
- Erfolgreiche Akquisition von Großprojekten mit fokussierten Projektteams

Global Alliance Manager für den Kunden T-Systems

11/1999 – 10/2001

Verantwortung für die weltweiten Geschäftsbeziehungen mit dem Systemintegrator

T-Systems. Führung des nationalen Account-Teams und Steuerung der virtuellen, internationalen Organisation. Entwicklung und Umsetzung kundenspezifischer Geschäftsmodelle. Umsatzvolumen in Höhe von \$ 50 mio.

- Aufbauen und führen des nationalen Teams – 6 Mitarbeiter und der internationalen Organisation – 10 Mitarbeiter sowie Umsetzen eines Personalentwicklungskonzeptes für Nachwuchskräfte – 4 Junior Account Manager
- Entwickeln und realisieren eines beispielhaften Kooperationsmodells mit einem Systemintegrator
- Entwickeln und implementieren einer internationalen Betreuungsstruktur für den Systemintegrator
- Integration der Aktivitäten von T-Systems und HP in definierten Branchen- und Kundensegmenten (Sales Force Alignment)
- Entwickeln neuer Geschäftsmodelle auf Basis von “on Demand” Lösungen

Früherer Werdegang

Hewlett-Packard GmbH

1989 – 03/2003

Business Manager, Systemintegratoren

11/1998 – 10/1999

Account Manager für debis Systemhaus

05/1997 – 10/1998

Transition Manager für die strategische Neupositionierung des

11/1996 – 04/1997

Healthcare Informationssysteme Geschäftes

Vertriebsleiter für Healthcare Informationssysteme

08/1994 – 10/1996

Vertriebsbeauftragter für IT-Projekte in Krankenhäusern

06/1991 – 07/1994

Projektmanager für IT-Projekte im Gesundheitswesen

10/1989 – 05/1991

DEKRA e.V.

1987 – 1989

Abteilungsleiter

10/1987 – 09/1989

Behringwerke AG

1984 – 1987

Service Marketing Manager

06/1984 – 09/1987

Instrumentation Laboratory GmbH

1983 – 1984

Vertriebsbeauftragter

04/1983 – 05/1984

Ausbildung

Schule, Fachoberschule, Abschluß Fachhochschulreife	1965 – 1977
Wehrdienst als Soldat auf Zeit, letzter Dienstgrad Oberleutnant d.R.	1977 – 1979
Studium Fachhochschule Giessen, Dipl.-Ing. FH, Biomedizintechnik	1979 – 1983