



**BERNHARD H. STEENMANN**  
**PRINCIPAL • CONSULTANT • ANALYST**

#### SUMMARY

- Berufliche Referenzen wie SAP, IBM, SIEMENS, CA Technologies
- Exzellentes Kontaktnetzwerken inklusive CXO Level
- Hierarchieübergreifendes Relationship-Management
- Verträge und Programme/Projekte aller Größenordnungen
- Auszeichnungen und Awards für Leistungen und Ergebnisse
- Langjährige Erfahrung und umfassende Expertise

#### INTERIM POSITIONEN

- Vertriebsleitung/-Management
- Sales-/Account-Management
- Beratungsleitung/-Management
- Project-/Delivery Management

#### BERATUNGSFELDER MARKETING & SALES

- Marktdurchdringung
- Markterschließung/-entwicklung
- Geschäftsfeldentwicklung
- Innovations-/Lösungsentwicklung
- Vertriebsansätze/-methoden
- Sales-/Account-Management
- Personal

#### BERATUNGSFELDER DIGITALE-TRANSFORMATION

- Agile Management
- Business-/IT-Management Solutions
- Data Science
- Informationssicherheit
- Service-Management

#### DIPLOM-KAUFMANN MIT DEN SCHWERPUNKTEN

- Wirtschaftsinformatik
- Marktforschung und Marketing
- Betriebliche Organisationslehre

## BERUFLICHE REFERENZEN

<b>08/2009-heute</b>	<b>SeC • Solution eConsulting • Inhaber Dipl.-Kfm. Bernhard H. Steenmann</b> Principal • Consultant • Analyst
<b>11/1999-07/2009</b>	<b>SAP Deutschland AG &amp; Co.KG</b> Global Account Executive Expert, Insurance
<b>02/1999-08/1999</b>	<b>SIEMENS Business Services GmbH &amp; Co. OHG</b> Regional Head of Sales Centre, Insurance
<b>07/1994-01/1999</b>	<b>INTEGRATA Unternehmensberatung GmbH</b>
01/1997-01/1999	Vertriebsleiter Banken, Fianzdienstleister, Versicherungen Deutschland
1996	Regionaler Beratungsleiter Banken, Fianzdienstleister, Versicherungen Deutschland West
1995	Vertriebsbeauftragter, Öffentliche Verwaltung
07/1994	Projektleiter, Öffentliche Verwaltung
<b>09/1992-06/1994</b>	<b>CAP debis Dienstleistungen GmbH</b> Consultant, Versicherungen, Öffentlicher Dienst
<b>02/1988-08/1992</b>	<b>STEENMANN Consulting • Inhaber Bernhard H. Steenmann</b> Freelance Application-Developer in Projekten von IBM und IBM-Partnern, Öffentlicher-Dienst

## AUSZUG PROJEKTE UND INTERIM POSITIONEN

08/2009-heute	SeC • Solution eConsulting • Inhaber Dipl.-Kfm. Bernhard H. Steenmann
	Principal • Consultant • Analyst
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Geschäftsmodellentwicklung Consulting 4.0 Ansatz vean mit der valuenetworking Initiative</li> </ul>
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Innovationsentwicklung, Konzeption, Ausprägung einer WebIntelligence-Plattform Lösung</li> </ul>
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Entwicklung portabler Digital-Workplaces für spezifische Arbeitsplatztypen und Fachbereichsrollen</li> </ul>
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ausprägung agiler Cloud-Services zu geschäftsrelevanten Anwendungsfällen auf Fachbereichsebene               <ul style="list-style-type: none"> <li>- zur Markterschließung und Geschäftsfeldentwicklung</li> <li>- für E-Marketing und E-Sales</li> <li>- für E-Recruiting und E-Contracting mit Schwerpunkt Talent-Search</li> <li>- für E-Content-Curation                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing, Vertrieb und Personal</li> <li>- IT Projektmanagement</li> <li>- IT Service Management</li> <li>- Informationssicherheit</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ausprägung von Advisory-Services               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Querschnittsbereich WebIntelligence</li> <li>- Querschnittsbereich Service Management</li> <li>- Querschnittsbereich Informationssicherheit                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- Information Security Awareness</li> <li>- OSINT Open Source Intelligence</li> <li>- SIG Search Engine Information Gathering</li> <li>- Portable digital workplace solutions</li> <li>- Identity and Access Management/Governance</li> <li>- Encryption and Password Security</li> <li>- Data privacy</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
Projekt	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Project Management Consulting</li> </ul> <p>Hochspezialisierter Anbieter von IT-Lösungen zur digitalen Transformation im Gesundheitswesen</p>
Interim Position	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Principal Rolle beim Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes Informationssicherheit</li> </ul> <p>Führender IT-Dienstleister mit innovativen Software-Lösungen und weitreichender Expertise</p>
Interim Position	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Vertriebsleitung SAP</li> </ul> <p>Konzerneinheit mit SAP Schwerpunkt bei europaweitem Softwareanbieter im Gesundheitswesen</p>
Interim Position	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Territory Management mit branchenübergreifenden Projekten</li> </ul> <p>Mittelständischer Anbieter von Services und Software für IT-Service-Management</p> <p>Mittelständischer Anbieter von IT-Systemhauslösungen</p>
Interim Position	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Major-/Key Account Management (Tier-1) Versicherungen und Gesetzliche-Krankenversicherung</li> </ul> <p>Globaler führender Anbieter von Hardware, Software, Beratung und Services im IT-Sektor</p> <p>Globaler Anbieter von Infrastruktur Lösungen im IT-Sektor</p>
Interim Position	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Leitung Geschäftsfeld Healthcare Deutschland mit strategischem E-Health Programm</li> </ul> <p>Globaler führender Technologiekonzern im Sektor Elektrotechnik und Elektronik</p>

## HIGHLIGHTS – FÜHRUNG UND VERTRIEB (AUSZUG)

### FÜHRUNG UND MANAGEMENT

- Top Performer und mehrfach ausgewählt für exponierte Führungs- und Expertenpositionen
- SAP Best Team Award für die beste Team Performance

### VERTRIEB

- CA Technologies Above & Beyond Award
- SAP Largest Deal Award für den größten Vertragsabschluss im Sektor Versicherungen weltweit
- SAP Innovation Award für eine Lösung zur Marktsegmenterschließung im Sektor Versicherungen
- INTEGRATA Mitglied im 120% Club
- Quotenerfüllung von bis zu 242%
- Pipelinebuilding von bis zu mehr als 300% der Zielvorgabe
- Big-Deals mit bis zu 8-stelligem Lizenzvertragsvolumen vor Beratung, Service, Support, Wartung
- Exzellentes und levelübergreifendes Kontaktnetzwerken bis hin zum CXO Level

### PROGRAMME UND PROJEKTE

- Entwicklung agiler Cloud-Services und innovativer Lösungen für Marketing, Vertrieb und Personal
- Beratung und Unterstützung der Projektleitung bei Prozess-Automatisierung im Bereich Digital-Health
- Innovations- und Entwicklungsprojekt von SIEMENS zur E-Health Gesundheitsplattform Assignio®
- Vertriebs-/Entwicklungskooperation der SAP mit der AOK zur GKV-Branchenlösung oscare®
- Innovationsprojekt der SAP zur GKV CRM-Branchenlösung SAP Healthcare Relationship Management
- Entwicklung Mainframe Kundenkartenabrechnungssystem Bereich Business-Service-Tankkartenlösung
- Langfristiges Managed Services Projekt im Bereich Desktop Management für eine Bundesbehörde

### METHODEN

- SAP Value Based Selling Champion im Sektor BFSI Banken, Finanzdienstleister und Versicherungen
- Social Selling • Target Account Selling • Value Based Selling • Strategic Selling • Solution Selling • SPIN
- Business Model • Design Thinking • Value Engineering • Value Proposition • Solution Defining

### TRAINING UND ZERTIFIKATE – MANAGEMENT UND VERTRIEB

- Goba Sales School (graduated with distinction) mit Zertifizierung durch IBM Deutschland
- Winning Solution Sales mit Zertifizierung durch Infoteam
- Sales and Management mit Zertifizierung durch Gustav Käser

## HIGHLIGHTS – IT-BACKGROUND UND KNOW-HOW (AUSZUG)

### TRAINING UND ZERTIFIKATE

- **Projectmanagement Methodologie**
  - RRINCE2 mit Zertifizierung durch AXELOS
  - PMI Professional Scrum Master mit Zertifizierung durch Scrum.org
  - Chestra Proposal Management mit Training durch SIEMENS
  - INTEGRATA MentorQ
  - IBM VIDOC/COMMAND
- **Querschnittsthemen**
  - Informationssicherheit (Datenschutz, IT-Security, IT-Recht) mit Zertifizierung durch alfatraining
  - IT Service Management ITIL 4 Edition mit Zertifizierung durch AXELOS

### BUSINESS AND IT PROJECT MANAGEMENT

- Business Project Management
- IT Proposal Management
- IT Project Management

### BUSINESS CONTINUITY AND SECURITY MANAGEMENT

- **Business Continuity Management** • BSI-Standard 100-4/200-4 • ISO/IEC 27005:2008
- **Cyber Security** • Penetration Test Advisory • Information-Gathering • OSINT • Kali Linux Scoping ...
- **IT Security Management** • System • Audit • ISMS Solution verinice • ISO/IEC 27001:2013 • BSI ...
- **Datenschutz** • EU-DSGVO • BDSG-neu • BDSG • ...
- **Regulatorik** • VAIT • IT Sicherheitsgesetz • KRITIS IT - Gesundheit - Versicherungswesen • EU-DSGVO ...
- **IT Recht** • IT Vertragsrecht • Telekommunikationsrecht • Internetrecht • Wettbewerbsrecht ...

### BUSINESS AND IT SERVICE MANAGEMENT

- **Business Services** • Consulting • Professional Services • Interim Management
- **Digital Services** • Defining • Cloud • Social • Information-Gathering • Analytics • Reporting
- **IT Services** • Management • Solutions • Workplace • Application • Data • Security

### STANDARDSOFTWARE UND IT MANAGEMENT LÖSUNGEN

- **Open Source Solutions** • Workplace • Data-Science • Webintelligence • Security ...
- **SAP Geschäftsfelder** • Software • Support • Services • Consulting • Solution Manager
- **SAP Solutions** • SAP S/4HANA • SAP ERP • SAP for Insurance • SAP Business Suite • SAP NetWeaver ...
- **IBM Solutions** • Industry Solutions • Analytics • Information • Tivoli • Rational • Security • Mainframe
- **CA Solutions** • IT Management SAP • Cloud • Automation • Service Assurance • Security • Mainframe

### INDIVIDUALSOFTWARE ENTWICKLUNG

- **Data-Science** • Python • NumPy • Pandas • Matplotlib • Seaborn • SQL • HeidiSQL • MariaDB • ...
- **IBM Mainframe** • COBOL • QMF • SQL • SQL/DS • DB2 • CICS • TSO/ISPF • CLIST • RACF • DCF • ...
- **CA Mainframe 4GL** • CA-IDEAL • CA-DATA-QUERY • CA-DATACOM • ...

## SKILL MATRIX

Kenntnisse (Auszug)	Erfahrung	Kommentar
IT und Internet - Solutions, Consulting, Software, Services	Primärbranche	Erfahrung vorhanden
Gesundheit, Versicherungen, Banken, Finanzdienstleister	Sekundärbranche	Erfahrung vorhanden
Führung und Management	> 10 Jahre	Alle Varianten
Analysen und Ableitung von Strategien	> 10 Jahre	
Marktanalyse/-beobachtung und Vertriebsstrategie	> 10 Jahre	
Markterschließung und Geschäftsfeldentwicklung	> 5 Jahre	Alle Größenordnungen
Neukundengeschäftsentwicklung	> 5 Jahre	Alle Größenordnungen
Bestandskundenanalyse/-betreuung/-entwicklung	> 10 Jahre	Alle Größenordnungen
Key-/Account-Management	> 10 Jahre	Großunternehmen/-projekte
Angeboterstellung und Akquisition von Aufträgen	> 10 Jahre	Alle Größenordnungen
Reporting mit Pipeline-/Funnel-Management und Forecasting	> 10 Jahre	
Programm-/Projekt-Management und Staffing	> 5 Jahre	Zertifizierung vorhanden
Business-/IT-Solutions (Standard- and Individualsoftware)	Fokus-Thema	Erfahrung Softwarehersteller
Data-Science	Fokus-Thema	Zertifizierungen vorhanden
Service Management	Fokus-Thema	Zertifizierung vorhanden
GRC, IT-Sicherheit, Datenschutz, IT-Recht	Fokus-Thema	Zertifizierungen vorhanden