



# ANDREAS BIERMANN



SENIOR SALES MANAGER

## SKILLS

- Vertriebsleitung & Projektmanagement (Agil, ITIL 4)
- Erfolgsorientierte Projektimplementierung und -messung
- Strategischer KI-Einsatz im Unternehmen sowie Nutzung von ChatGPT, Microsoft Copilot, Canva und weiteren KI-Tools zur Effizienzsteigerung
- Erfahrung im Einsatz verschiedener CRM-Systeme, Durchführung von Schulungen, Workshops und Beratung
- Expertise in Microsoft 365 (Excel, Word, Outlook, PowerPoint, SharePoint) sowie Online-Collaboration-Tools (MS Teams, Zoom, WebEx, GoToMeeting, GoTo Webinar)
- Staatlich geprüfter Techniker und BWL für Techniker
- Ausbilder-Eignung (AEVO-GW) & Arbeitszeitstudien (REFA)
- Microsoft Certified Trainer (MCT)

## BRANCHEN

IT-Dienstleister, Industrie, Energie, Bank, Versicherung, Handel, öffentlicher Dienst, Pharma & Chemie, Automotive, Elektronik, Maschinenbau, Transport & Logistik

## SPRACHEN

Deutsch

*Muttersprache*

Englisch

*Fortgeschritten*

## MANAGEMENT SUMMARY

Mit über 30 Jahren Erfahrung im IT-Vertrieb stehe ich für praxisnahe Lösungen statt theoretischer Strategien. Mein Erfolgsrezept: direkt anpacken, relevante Experten einbinden und gemeinsam umsetzbare Best Practices entwickeln. Mein Ansatz verbindet strategische Planung mit einer hands-on Mentalität – ich optimiere Vertriebs- und Recruiting-Prozesse, setze moderne CRM- und Sourcing-Modelle ein und baue starke Netzwerke auf. Dabei liegt mein Fokus auf vertrauensvollen Kundenbeziehungen, flexiblen IT-Management Lösungen und der gezielten Beschaffung externer Ressourcen – immer mit Blick auf die individuellen Ziele meiner Kunden. Ich beobachte Markttrends nicht nur, sondern nutze sie gezielt für meine Arbeit: Die Digitalisierung, insbesondere der Einsatz von KI, verändert die Branche grundlegend. Frühzeitig habe ich mich mit Technologien wie ChatGPT, Microsoft Copilot und intelligenten Automatisierungslösungen auseinandergesetzt. Dadurch ermögliche ich Unternehmen, ihre Prozesse effizienter, präziser und skalierbarer zu gestalten. KI-gestützte Entscheidungsprozesse und smarte Datenanalysen bieten heute einen klaren Wettbewerbsvorteil – und ich Sorge dafür, dass meine Kunden diesen Vorsprung nutzen. Ob Kundenmanagement, Recruiting oder Prozessoptimierung – mir geht es darum, nachhaltige Strategien zu entwickeln, die echten Mehrwert schaffen. Denn Erfolg entsteht nicht durch Abwarten, sondern durch gezieltes Handeln.

## KERNKOMPETENZEN

- **Vertriebsführung:** Strategische und operative Steuerung im IT- und Personaldienstleistungsvertrieb
- **Beziehungsaufbau:** Langfristige Geschäftsbeziehungen erfolgreich etablieren und pflegen
- **Marktverständnis:** Fundierte Analysen und lösungsorientierte Denkweise
- **Kommunikation:** Exzellente Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz
- **Recruiting:** Effektive Sourcing-Strategien und erfolgreiche Umsetzung
- **CRM-Kompetenz:** Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und datengetriebenem Vertrieb (PipeDrive, Microsoft Dynamics, staffITPro und weitere)
- **Netzwerken:** Starke Erweiterung des Netzwerks und Partner-Management
- **Problemlösung:** Effiziente und zielführende Lösung komplexer Herausforderungen
- **KI-Kompetenz:** Optimierung von KI-Tools wie ChatGPT und Copilot, Analyse von Marktdaten und Fachkräfte-Matching zur Prozessoptimierung