

DANIEL ACKERMANN

Dipl. Kaufmann

BERATERPROFIL



Daniel Ackermann
Im Tiergarten 17a
53343 Wachtberg



daniel.ackermann@condac.de



+49 151 125 60 100



Summary Lebenslauf

- Strategisch denkende, umsetzungsstarke Unternehmerpersönlichkeit mit hoher sozialer Kompetenz und ausgeprägter Markt- und Kundenorientierung
- Unternehmensgründer und langjährig erfahrener Leiter von Vertriebsmanagement-Organisationen in der Telekommunikation
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien und Vertriebskonzepten

Kernkompetenzen

- Sales Excellence
- Leadership im Vertrieb
- Business Development
- Organisationsentwicklung

Branchen

- Telekommunikation
- Unternehmensberatung
- Informationstechnologie
- Banken

Ausgewählte Projekterfahrungen

Strategie | Internet- und Kabel-TV-Anbieter, Deutschland

- Entwicklung der Expansionsstrategie zur Schaffung einer optimalen Retail Vertriebsoberfläche
- Erweiterung der Vertriebsoberfläche über neue und vorhandene Shopformate
- Konzeptentwicklung und Aufbau einer Premium-Filialkette

Organisationsentwicklung & Sales Excellence | Internet- und Kabel-TV-Anbieter, Deutschland

- Neustrukturierung des Privatkundenvertriebs zur Integration der Sales Channels Direct Retail, Indirect Retail, Door-2-Door, Digital Sales, Telesales & Retention
- Etablierung einer kanalübergreifenden Sales Management Organisation

Geomarketing | Internet- und Kabel-TV-Anbieter, Deutschland

- Aufbau einer Geomarketing-Datenbank zur Analyse von potenziellen „White-Spots“ für alle Retail Shopformate
- Standortanalyse unterschiedlicher Shop-Formate und Definition von Standard-Einzugsgebieten
- Erstellung komplexer Standortgutachten
- Berechnung und Einteilung von Vertriebsgebieten im D2D-Vertrieb auf Basis umfangreicher Absatzpotenzial- und Geomarketingdaten

Vertriebssteuerung | Telekommunikationsanbieter, Deutschland

- Einführung standardisierter Top-Management Absatzreports
- Entwicklung bundesweit einheitlicher Vertriebspartnerreports
- Etablierung eines Vertriebspartnerrankings als Steuerungsinstrument für den indirekten Vertrieb
- Sicherstellung eines konsistenten Zielemanagements für Leitende Angestellte und Tarifkräfte

Review & Neuausrichtung Direktvertrieb | Internet- und Kabel-TV-Anbieter, Deutschland

- 360°View-Analyse des Door-2-Door Vertriebskanals zu Themenfeldern wie Vertriebssteuerung, Personal, Organisation, Prozesse, Portfolio
- Erstellung und Priorisierung Maßnahmenkatalog zur Neuausrichtung des Vertriebskanals
- Entwicklung und Umsetzung eines integrierten Vermarktungsansatzes für Internet- und TV-Produkte für B2C und B2B
- Neuausrichtung des Vertriebskanals über Optimierung Aufbauorganisation und regionale Kompetenzerweiterung

Strategie | Dienstleistungsunternehmen eines Energieversorgers, Deutschland

- Konzepterstellung zur Erweiterung des Dienstleistungsportfolios
- Erstellung initialer Business Case
- Planung und Durchführung Pilotbetrieb

Berufserfahrung

seit 07/13

condac Unternehmensberatung GmbH, Wachtberg

www.condac.de

Geschäftsführender Gesellschafter einer Unternehmensberatung für Management Beratung, Vertrieb und Business Development

09/19 – 12/22

Belmento GmbH, Niederkassel

www.belmento.de

Co-Founder und Geschäftsführer

- Firmengründung und -aufbau der Belmento GmbH
- Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Outdoor-Küchen
- Entwicklung und Etablierung einer neuen Marke zu einem der 3 Top Anbieter in Deutschland
- Aufbau eines Vertriebsnetzwerkes mit über 60 Fachhändlern in D-A-CH und NL innerhalb von 2 Jahren

01/16 – 12/20

Vodafone NRW GmbH, Köln (vormals Unitymedia NRW GmbH)

Director Sales Management, Consumer Sales

1,4 Mrd. € Umsatz, Kostenverantwortung: 41 Mio. €, 50 interne und 30 externe Mitarbeiter, 5 direct reports

Leitung der Sales Management Organisation im Privatkundensegment für die Vertriebskanäle Direct Retail, Indirect Retail, door-2-door, Digital Sales sowie Telesales & Retention mit den Abteilungen

- Sales Marketing Management: Projektmanagement, Launchmanagement, Business Development, Expansionsmanagement, Ladenbau, Vertriebskommunikation, Events & Incentives
- Sales Performance Management: Budgetmanagement, Reporting, Controlling
- Sales Support: Vertriebsunterstützung, Dienstleistersteuerung Anforderungsmanagement für IT-Systeme und Prozesse
- Sales Quality Management Umsetzung von Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Auftragsqualität
- Sales Academy: kanalübergreifender Trainingsbereich für Vertriebsmitarbeiter und -partner

10/09 – 06/13

Telekom Deutschland GmbH, Bonn

Leiter Vertriebsmanagement Indirekter Vertrieb und Service

1,3 Mrd. € Umsatz, Kostenverantwortung: 65 Mio. €, 20 Mitarbeiter, 3 direct reports

- Verantwortung für Produkteinführung, Budget- und Forecastplanung
- Reporting von Absatz-, Kosten- und Personalbudgets (B2C und B2B)
- Telekom Partner Programm für rd. 1.000 Top-Vertriebspartner
- Qualitäts- und Anforderungsmanagement gegenüber der IT
- Fachliche Leitung und Steuerung der Händlerhotline
- Verantwortung für Kommunikations- und Pressearbeit

08/04 – 09/09 Deutsche Telekom AG, Bonn

12/06 – 09/09

Mitglied der Geschäftsleitung Telekom Direkt

Direktvertriebseinheit für kleine und mittelständische Unternehmen

4 direct reports, Budgetverantwortung 8 Mio. €

- Steuerung der Absatzplanung und des Absatzmonitorings sowie Sicherstellung der Provisionsstruktur der Geschäftseinheit
- Entwicklung und Umsetzung portfolio- und preispolitischer Strategien zur Vermarktung der Telekom Produkte über den Direktvertrieb
- Gestaltung und Implementierung des Partnermanagements

08/04 – 11/06

Projektleiter zur Gründung des Telekom Direktvertriebs für KMUs

- Geschäftsaufbau des Vertriebskanals Telekom Direkt
- Definition des Produkt- und Leistungsportfolios
- Erstellung des Finanzierungsmodells
- Personalisierung von 550 Telekom internen Mitarbeitern

06/02 – 07/04

T-Online International AG, Weiterstadt

Tochterunternehmen der Deutschen Telekom für das Internetgeschäft

Manager Business Operation, Sales Retail Services

- Projektverantwortung zum Aufbau eines Auftragserfassungssystems für Kooperationspartner und Call Center
- Prozessmanagement zur Implementierung durchgängiger Vertriebs- und Marketingprozesse

04/00 – 05/02

IMPRESS Software AG, Hannover

Key Account Manager Telecommunications

06/95 – 06/98

zeb/rolfes.schierenbeck,associates gmbH, Münster

Studentischer Mitarbeiter in einer Unternehmensberatung für Banken

Berufliche Ausbildung

04/94 – 09/00

Westfälische-Wilhelms Universität Münster

Studium der Betriebswirtschaftslehre, Abschluss: **Dipl. Kaufmann**

Schwerpunktfächer: Marketing, Organisation, Personal & Innovation

08/91 – 03/94

Commerzbank AG (ehem. Dresdner Bank AG), Arnshagen

Berufsausbildung zum **Bankkaufmann**

Wachtberg, im Januar 2023

