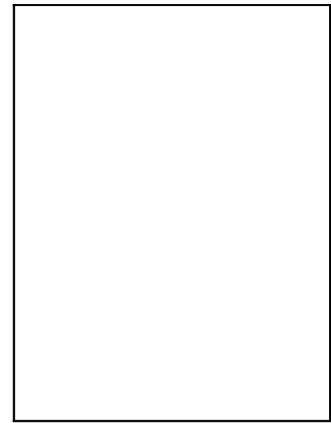


Dr. Renate Vorwerk
Diplom-Physikerin

„Unsere Kunden schätzen an mir die Nähe zum operativen Geschäft, die Begleitung bei der Umsetzung.“



Beratungsschwerpunkte:

- Aufbau neuer Vertriebskanäle (Konzept, interne Abstimmung, Begleitung bei der Umsetzung)
- Ausschöpfung von Kundenpotenzialen z.B. durch Cross Selling oder Vermarktung von Service Dienstleistungen
- Restrukturierung und Zusammenführung von Vertriebskanälen
- Kundensegment-Analyse für Geschäftskunden

Erfahrung und Expertise:

- Langjährige Erfahrung in Vertrieb und Produktmanagement
- Leiterin Großkundenvertrieb Deutschland bei der Deutschen Telekom AG
- Leiterin Vertriebsmarketing für Datenkommunikation
- Leiterin Produktmanagement bei verschiedenen Unternehmen
- Aufbau von neuen Vertriebsorganisationen
- Markteinführung neuer Produkte und Dienstleistungen
- Gute Abschätzung der Machbarkeit neuer Vertriebswege
- Realistische Einschätzung der benötigten Ressourcen bei neuen vertrieblichen Prozessen

Berufliche Stationen:

- | | |
|-------------|--|
| seit 2002 | opusvendenti , Unternehmensberatung für Vertrieb Partner |
| 1995 - 2002 | Deutsche Telekom AG
Leiterin Großkundenvertrieb Deutschland
- Umsatz im Verantwortungsbereich > 3 Mrd. EUR
- 1100 Großkundenmanager und Vertriebsbeauftragte
- 65,000 Kunden
- Zielerreichung jährlich > 120 %
Fachbereichsleiterin Vertriebsmarketing
- Vertriebssteuerung, Produktsupport, Marktkommunikation
- Aufbau Partnervertrieb |
| 1992 - 1995 | debis Systemhaus
Account Manager Deutsche Telekom |
| 1990 - 1991 | Toshiba Europa (I.E.)
Manager Product Marketing Laptops Europe |
| 1986 - 1990 | Philips Kommunikations Industrie AG
- Manager Product Marketing LAN
- Vertrieb von Großprojekten |
| 1984 - 1986 | b.i.b. / Dozentin in der Erwachsenenbildung für Datenverarbeitung |