



Ralf Kling

Dipl.-Kfm. (FH)

Auf einen Blick

- Organisationstalent mit der Fähigkeit sich schnell in die unterschiedlichsten Gebiete einzuarbeiten
 - breitgefächerte Erfahrung mit ERP-Programmen
 - Führungserfahren bis zu 15 Mitarbeiter
 - Spezialist des Customer Service auch international
 - breite Kenntnisse in den Bereichen Produktionsplanung, Fertigungssteuerung, Materialwirtschaft
 - mehrjährige Erfahrung in der Vertragsgestaltung, im Forecasting, in der payroll accounting
- **Erfolge:**
- Erfolgreicher Personalabbau von 20 auf 14 Personen
 - Etablierung eines Systems zur Lohn/Gehaltsabrechnung inkl. einer Zeitwirtschaft für Verwaltung und Produktion
 - Einführung der ERP Programme Sage Office Line, Swing, Lexware, Datev
 - Reorganisation von Abläufen/Ablaufplanung/Aufbauorganisation
 - Erfolgreiche Einführung eines Wartungsprogramm (Pflegemaßnahmen von Produktionsanlagen), dadurch längere Lebensdauer der Anlagen Abschreibungsübersicht möglich
 - Jahrelange, erfolgreiche Leitung von internationalen CustomerService Teams

Berufliche Erfahrungen I

- 09/2024 – 11/2025 **HKRneu Berlin**
Pos 1: Teilnahme an "TrainTheTrainer" - Schulungen für die Flächenschulungen, Sep-Dez 2024 inkl. bestandener Abschlussprüfung, Schulungen durch die Mach AG und der Dicebridge Training GmbH
Teilnahme an "TrainTheTrainer"- Schulungen für die Flächenschulungen;
Beginn September 2024
Kurse: Mittelbewirtschaftung; Trainerwissen; Vertiefungskurse, Business Intelligence; Grundlagen, Vertiefungen

Pos 2: Schulungsdurchführung der Flächenschulungen in Berlin, 31.03.-30.11.2025
- 01/2023 - 08/2024 **Ralf Kling Consulting** | ralf.kling@t-online.de | Branche: Internet und Informationstechnologie | Beschäftigungsart: Freiberuflich/Selbstständig

Training, Beratung, Coaching, Customizing SAP, Inhouse-Schulungen, externe Schulungen, Schulungen bei Bildungspartnern (CBW Berlin, Comcave, WBS, bfw Nürnberg, WBS, bbw-Gruppe (bfz- Tochtergesellschaft des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft e. V.), TASYs, alfatraining).
Seminare, Einführung von CRM-Systemen, Repro-Projekt Baden-Württemberg,
Funktion: - SAP Consultant MM / SD / FI_Selbstständig,
- Dozententätigkeit_Selbstständig
- 07/2022 - 12/2022 **REPRO Projekt Baden-Württemberg;** Dicebridge Training GmbH (www.dicebridge.com)
Branche: SAP-Einführungen, Delta-Anpassungen und Schulungen; E-Learnings; Konzepten;
 - Master-Trainer bei der LOK Baden –Württemberg (Grundkurse K 0.1 - K 0.4)
 - Master-Trainer für das Thema Einführung E-Rechnungen für das Land BW (Kurs B4)
 - Master-Trainer für das Thema Einführung E-Rechnungen für das Land BW Vermögen & Bau (Kurs B4a)
 - Master-Trainer für das Thema Umsatzsteuer/Vorsteuer für das Land BW (Kurs V4)
 - Master-Trainer für das Thema Verpflegungsmanagement für das Land BW (Kurs VPM 3 - VPM - Rezepturen, Speiseplanung, Tagesabschluss)
- 10/2018 – 12/2019 **Zusammenarbeit mit:**
a) **Personal - Managementberatung Klemens Franz Dohmen** | k.dohmen@gmx.de | Branche: Internet und Informationstechnologie | Beschäftigungsart: Freiberuflich/Selbstständig

PROJEKT MM / SD / FI (SAP*ERP 6.0 EhP4) Prozesse der Fremdbeschaffung: - Beschaffungsprozess und Organisationsebenen - Bestandsarten und Bewertung Einkauf: - Stammdaten der Einkaufsabwicklung - Bezugsquellenfindung - Customizing Übergreifen des Customizing: - Mandantenübergreifende Einstellungen - Stammdaten der Materialwirtschaft - Bewertung und Kontierung - Einkauf und Bestandsführung - Vertrieb SD: Organisationsstrukturen im Vertrieb

Kunden und Materialstamm Branche: Industrie /Bildungspartner

b) Apaso Consulting GmbH; hoffmann@apaso-consulting.de
Branche: SAP-Einführungen, Delta-Anpassungen und Schulungen;
Dozententätigkeit bei verschiedenen Weiterbildungsträgern – Erfahrung mit Adobe
Connect; Beschäftigungsart: Freiberuflich/Selbstständig

Branche: Industrie /Bildungspartner

**Branche: Automobil, Verwaltung, Verteidigung, Retail,
Großhandel, Maschinenbau, Pharma, Verkehr**

Weiterbildung

- 11.01.-13.01.2023 Online Assima Schulung vom 10.01. bis 12.01.2023, Dicebridge Training GmbH
- 05.05.-06.05.2022 SAP Education - Certification - P2WTTT - People to work.
- 12.07.-13.07.2021 Erstellung von IT-/SAP-Schulungsunterlagen mit Autorentools (SAP-SEN)
- 08.03.2021 SAP Certified Application Associate - *Business Process Integration* with SAP S/4HANA 1809
- 14.02.2021 SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA for *Financial Accounting Associates* (SAP S/4HANA 1909)
- 05.07.2021 SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA *Sales* 1909
- 03.05.2021 SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA *Sourcing and Procurement*
- 07/2018 - 09/2018 Date up education GmbH, Stuttgart | www.date-up.com | date up ist zugelassener Träger zur Förderung der beruflichen Weiterbildung
- SAP Certified Application Associate – *Financial Accounting* with SAP 6.0. EHP5
- SAP® ERP FI – Finanzwesen - SAP-Berater-Ausbildung inkl. SAP-Zertifizierung
- Debitoren-, Kreditoren- und Anlagenbuchhaltung
- 04/2018 - 07/2018 **Weiterbildung** | Date up education GmbH, Stuttgart | www.date-up.com | date up ist zugelassener Träger zur Förderung der beruflichen Weiterbildung
- SAP Certified Associate – *Order Fulfillment* with SAP ERP 6.0 EHP5
- SAP-Berater-Ausbildung inkl. SAP-Zertifizierung
- SAP ERP SD | Vertrieb
- 01/2018 - 04/2018 **Weiterbildung** | Date up education GmbH, Stuttgart | www.date-up.com | date up ist zugelassener Träger zur Förderung der beruflichen Weiterbildung
- SAP Certified Application Associate – *Procurement* with SAP ERP 6.0
- SAP-Berater-Ausbildung inkl. SAP-Zertifizierung
- SAP ERP MM | Materialwirtschaft

Berufliche Erfahrungen II

- 09/2017 – 12/2017 **Adolf Wurst GmbH** | Backnang | <http://www.badforumbacknang.de/> | Als Fachpartner vieler **namhafter Markenhersteller** bietet die Firma Wurst jedem Kunden eine individuelle, wertige Lösung mit der jahrelang glücklich ist. Dafür sorgen die Geschäftsleitung und über 20 qualifizierte Fachhandwerker, die gewerkeübergreifend zusammenarbeiten. Hei-

zung, Sanitär, Klima-, Lüftungstechnik, Rohrreinigung sowie Bäder, Wellness und Alternative Energien: Alles aus einer Hand geplant und durchgeführt. Vertrieb

Personalverantwortung: 3 Mitarbeiter

Funktion: Kaufmännischer Leiter

Aufgaben: Optimierung von Arbeitsabläufen, Prozessen und Dokumentationen, Controlling, Kalkulationen und Nachkalkulationen in Zusammenarbeit mit der GF, Geplante Investitionen – Abwicklung in Absprache mit der GF, Organisation des Betriebsablaufs, Lagerverwaltung, Lager- und projektbezogene Großeinkäufe, Wareneingangs- und Rückstandsüberwachung, Verantwortlich für Einkauf und Rechnungswesen, Zuständig für alle kaufmännischen Prozesse, Zuständig für alle internen und externen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, Betreuung von Großhandel und Hersteller, Preis- und Rabattverhandlungen, Kooperationsverhandlungen, Mitarbeit bei allen auftretenden Betriebsabwicklungen im kaufm. und techn. Bereich, Personalführung, Steuerung aller kaufmännischen Prozesse und Organisationsabläufe

Kunden der Branchen: : Betreuung von Privatkunden und Gewerbekunden

Erfolge: Festlegung von Strukturen im ERP System zur besseren Übersicht im Finanzbereich, signifikante Verbesserung der Ablauf-und Aufbauorganisation

01/2017 – 08/2017 **Personal - Managementberatung Klemens Franz Dohmen** | k.dohmen@gmx.de | Branche: Internet und Informationstechnologie | Beschäftigungsart: Freiberuflich/Selbstständig

PROJEKT MM / SD /FI (SAP*ERP 6.0 EhP4) Prozesse der Fremdbeschaffung: - Beschaffungsprozess und Organisationsebenen - Bestandsarten und Bewertung Einkauf: - Stammdaten der Einkaufsabwicklung - Bezugsquellenfindung - Customizing Übergreifen des Customizing: - Mandantenübergreifende Einstellungen - Stammdaten der Materialwirtschaft - Bewertung und Kontierung - Einkauf und Bestandsführung - Vertrieb SD: Organisationsstrukturen im Vertrieb

Funktion: Projekt Manager/Freiberuflich

Kunden und Materialstamm Branche: Industrie

07/2015 - 12/2016 **Holzmayr-Gruppe** | Kirchberg an der Murr | <http://www.holzmayr-gruppe.de/> | Holzmayr ist der lösungsorientierte Systemanbieter für Fluid- und Filtermanagement im Großraum Stuttgart | Branche: Dienstleistung, Handel, Vertrieb

Personalverantwortung: 5 Mitarbeiter

Funktion: Kaufmännischer Leiter / Leiter Customer Service

Aufgaben: Personal- und Lohnabrechnung, EDV/Organisation, Allgemeine Verwaltung, Controlling, Customer Service Manager im Unternehmensbereich der Holzmayr Handels GmbH

- Aufgaben im Einzelnen:
Verantwortung für die erfolgreiche Auswahl, Einführung und Umsetzung von:
 - ERP-System Sage Office Line
 Signifikante Verbesserung der Abläufe und der Kommunikation intern und extern, persönliche Ansprache der Kunden ermöglicht, Erkennbar machen von Korrelationen im Käuferverhalten
- - *Wartungsprogramm H. Kniebel*

- Möglichkeit der klaren Zuordnung von Maschinen, Geräten, etc., Erstellung von leicht handhabbaren Listen zur BGV-A3 Prüfung inkl. planbaren Terminen
- - *DIGI Zeiterfassung in den für die Produktion(7 Werke)*
- Daten online verfügbar, bessere Übersichtlichkeit, Mindestlohngesetz erfüllt, Entgeltabrechnung möglich, Arbeitszeitberechnung möglich, Überstundenkonten online vorhanden, Kontrolle der Mitarbeiter möglich, kompatibel zu ERP-Systemen
- - *TIMY Zeiterfassung in der Verwaltung*
- Eindeutige, leichte übersichtliche, exakte Möglichkeit der Zeiterfassung, bessere Übersichtlichkeit, bessere Kontrolle der Mitarbeiter
- - *Einführung Lexware ERP Programm für den Handel*
- Kommunikation verbessert intern und extern, persönliche Ansprache der Kunden ermöglicht, Disposition und Lagerwirtschaft mit Lexware möglich

Kunden der Branchen: : Weber/Automobilbranche, Bosch/Automobilbranche; Mahle/Automobilbranche;

Verantwortung: Budgetverantwortung ca. 200.000€

Erfolge: Festlegung von Strukturen im ERP System zur besseren Übersicht im Finanzbereich, signifikante Verbesserung der Ablauf-und Aufbauorganisation

09/2013 - 02/2015

Airtech, an API HEAT Transfer Company | Ludwigsburg | www.apischmidt-bretten.de/de/vertr_airtech.php | API Heat Transfer ist einer der führenden Hersteller industrieller Wärmeübertrager und thermischer Systeme. Mit dem Namen Airtech verbinden Kunden weltweit qualitativ hochwertige technische Lösungen für anspruchsvolle thermische und anwendungstechnische Problemstellungen. | Branche: Automotive

Funktion: Customer Service Supervisor

Aufgaben: komplette Verantwortung für die Auftragsbearbeitung, Reklamationen, Warehousing, Forecasting, Disposition der Waren in China und in den USA, Ablaufverbesserung in der kompletten Supply Chain, Projektgespräche im In- und Ausland, Vertriebs- und Marketingmaßnahmen (Konzeption bis zur Umsetzung), aktive Kundenakquise

Kunden der Branchen: Atlas Copco/Baumaschinen, Ingersoll Rand/Kompressoren, Laird/Medizintechnik

07/2011 - 08/2013

Fa. Catalent Germany Schorndorf GmbH, Schorndorf | www.catalent.com | Handlungsvollmacht seit 07.09.2011 | Catalent Pharma Solutions ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in Somerset, New Jersey (USA) und bietet als Partner der globalen Pharmaindustrie pharmazeutische und biologische Entwicklungsdienstleistungen sowie Dosierungstechnologien an

Personalverantwortung: 12 Mitarbeiter

Funktion: Customer Service Supervisor

Aufgaben/Erfolge: Disziplinarische und fachliche Leitung der Abteilung Customer Service, Kostenstellen- und Budgetverantwortung, permanente Weiterentwicklung effektiver und effizienter Prozesse, Koordination des monatlichen Umsatzprozesses, eigenverantwortliche Durchführung der Bedarfsplanung im Rahmen des monatlichen Sales and Operations Planning (S&OP), aktive Mitarbeit im Tagesgeschäft des Customer Service, Leitung von Projekten im Bereich Supply Chain und Mitarbeit in abteilungsübergreifenden Projektteams, Führen und Auswerten von Kennzahlen (KPIs) sowie Korrekturmaßnahmen, Prüfung von Verträgen sowie Verantwortung für ausreichende vertragliche Festlegung und Absicherung, wie:

- Einführung eines S & OP Prozesses
- Einführung des Ansatzes: "one face to the customer"

- Neustrukturierung des Customer Services
- Einführung des Ansatzes Status 45 (Prozesskette vom Wareneingang bis zum Lager)
- Einführung des Ansatzes "NPI"(New Product Implmentation)

Kunden der Branchen: Bayer, Alcon, GSK / Pharmakonzerne

Verantwortung: Budgetverantwortung ca. 355.000€

Erfolge: Reduzierung Personal, Verschlankung der Prozesse, Verbesserung der Abläufe

02/2011 - 04/2011 **Weiterbildung** | Date up education GmbH, Stuttgart | www.date-up.com | date up ist zugelassener Träger zur Förderung der beruflichen Weiterbildung

Anwender von SAP-Software, modular mit SAP R/3 - Kombi MM/SD/PP/FI | Date up education GmbH, Stuttgart

01/2001 - 10/2010 **Fa. Rampf Tooling GmbH & Co KG, Grafenberg**
Fa. Rampf Giessharze GmbH & Co KG, Grafenberg | www.rampf-gruppe.de | Die RAMPF-Gruppe steht für Engineering and Chemical Solutions und bietet die Antworten auf ökonomische und ökologische Bedürfnisse der Industrie | Branche: Chemie

Personalverantwortung: 4 Mitarbeiter

Funktion: Mitarbeiter Vertriebsinnendienst/Aufbau Vertriebsinnendienst

Aufgaben/Erfolge: Stellvertretung des Marketing- und Vertriebsleiters, Strukturierung der unternehmensinternen Abläufe, kaufmännische Auftragsabwicklung, Soll-Ist-Verfolgung, Konzeption und Abwicklung von vertriebsorientierten EDV Projekten (Atlas/CRM), Vertragsprüfung, Beschwerdemanagement, Audit (DIN ISO 9001/2000) vorbereiten und durchführen, Betreuung nationaler und internationaler Kunden und Interessenten.

Kunden und Branchen: Mercedes-Benz, Opel, BMW, VW / Automotive

Erfolge:

- **Aufbau des Vertriebsinnendienstes, Strukturieren der Abläufe**

mehr Transparenz, Handlungssicherheit, Klare Entscheidungsstrukturen

- **Einführen eines CRM – Systems (pro alpha):**

Kommunikation verbessert, persönliche Ansprache der Kunden ermöglicht, Zusammenhänge von Käuferverhalten aufzeigen

- **Einführung eines Zollabwicklungssystems (Atlas)**

Reduzierung der Papiermenge, Wegfall von Wegezeiten zur bzw. von der Zollstelle, schnellere Verfügbarkeit über die Ware

02/2000 - 12/2000 **Fa. Beck, Leinfelden-Echterdingen** | www.beck-sensors.com | Beck GmbH entwickelt, fertigt und verkauft Komponenten zur Überwachung von Überdruck, Differenzdruck und Vakuum | Branche: Elektronik/Elektrik

Personalverantwortung: 2 Mitarbeiter

Funktion: Leiter Logistik (Zeitvertrag), Customer Service +Versand

Aufgaben:

- Rahmenverträge umsetzen,
- Exportabwicklung (Asien, Comecon, USA)
- Auftragsabwicklung vom Angebot bis zur Auslieferung
- Reklamationsbearbeitung bei Individual- und Standardprodukten
- Einführung des neuen ERP-Systems auf mittlerer Datentechnik

- Einführung eines Kennzahlensystems zur Ermittlung von DLZ, Umsatz, Auftragseingang Reichweiten, Soll - Ist – Zustände, Bearbeitung von Sonderfällen und Reklamationen, Strukturierung der unternehmensinternen Abläufen

Kunden der Branchen: Honeywell/Heizungstechnik

Erfolge:

- **Aufbau des Vertriebsinnendienstes; Festlegung von Abläufen und Strukturen, Erstellen eines Handbuchs**
- **Einführen und verbessern des neuen PPS-Systems mit Windows unterstützter Oberfläche**
- papierlose Verwaltung, einheitliche Datenbasis, Beschleunigung der Abläufe, mehr Transparenz, Vereinfachung der Abläufe*

04/1992 - 07/1999 **Fa. Alex Linder**, Frickenhausen | www.moneyhouse.de/Alex-Linder-GmbH-Frickenhausen | Einrichter von Banken und Verwaltungen | Austritt aufgrund Insolvenz | Branche: Möbelindustrie

Personalverantwortung: 8 Mitarbeiter

Funktion: Leiter Auftragslogistik (Customer Service und Versand)

Aufgaben:

- komplette Auftragsbearbeitung
- statistische Auswertungen, Forecasting, Vertriebsreports incl. Statistiken,
- Leistungsorientierte Führung, Steuerung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien/ Prozesse
- Bearbeitung von Sonderfällen und Reklamationen
- Mitwirkung bei der Planung und Umsetzung von Marketingmaßnahmen sowie Vertriebscontrolling
- Durchführung von Marktanalysen, Weiterentwicklung eines effizienten Vertriebscontrollings
- Kundenbesuche
- Erstellung der Umsatzplanung, Budgetplanung/Kontrolle
- Strukturierung der unternehmensinternen Abläufe
- Sicherstellung der Qualität und Durchführung von Qualitätsmaßnahmen

Kunden und Branchen: Deutsche Bank, Berliner Bank KSK, Ludwigsburg / Banken

Erfolge:

- **Einführung ERP-System SWING –verantwortlich für den Bereich Auftragslogistik**
- **Einführung eines PMS Moduls (Projektmanagementsystem) im Vertrieb, Systemauswahl und Einführung**
- höhere Ablaufs- /Verfahrenssicherheit, Zeiteinsparung, höhere Budgetsicherheit, Kosteneinsparungen, Vertragsgerechte Mängelfreiheit*
- **Einführen eines Informationssystems für Außendienstmitarbeiter (CRM)**
- Kommunikation verbessert, persönliche Ansprache der Kunden ermöglicht, Zusammenhänge von Käuferverhalten aufzeigen*

04/1991 - 09/1991 **Fa. Gretsch - Unitas, Ditzingen** | www.g-u.com | Die GU-Gruppe ist einer der führenden Anbieter von Fenster- und Türtechnik, Automatischen Eingangs sowie Gebäudemanagementsystemen | Branche: Metall

Personalverantwortung: 9 Mitarbeiter

Funktion: Leiter Fertigungssteuerung

Aufgaben/Erfolge: Bearbeitung von Störgrößen im Fertigungsprozess (Qualität und Maschinen), die Auftragssteuerung mittels EDV-Unterstützung, Erfassung und Bearbeitung ungeplanter Arbeiten (Nacharbeiten), die Erfassung und Auswertung von Statistiken, die Überprüfbarkeit kurzfristiger Kundenwünsche auf Realisierbarkeit hinsichtlich Materialverfügbarkeit und Kapazitäten

Kunden der Branchen: Honeywell /Heizungstechnik

Erfolge: Neugestaltung des Großraumbüros, Festlegung neuer Strukturen

07/1986 - 03/1991

Fa. Süddeutsche Kühlerfabrik Fr. Julius Behr, Stuttgart Feuerbach (heute Mahle) I

www.mahle.com I Die Behr-Gruppe (heute Mahle) gehört zu den führenden Erstausrüstern bei Personen- und Nutzfahrzeugen,

Personalverantwortung: 4 MA

Funktion: Leiter Montageplanung für drei Werke

Aufgaben/Erfolge: Produktionsplanung, Fertigungssteuerung, PPS – Einführung, Umsetzen der Kundenaufträge in Produktionsplanzahlen unter Berücksichtigung technischer und wirtschaftlicher Gesichtspunkte, Erstellen von Produktionsprogrammen, Sicherstellen der Materialverfügbarkeit, Betreuen von Lieferanten der verlängerten Werkbank, Grobplänen der Endmontage, Erkennen von Engpasssituationen und einleiten entsprechender Maßnahmen, Erstellen von Prognoseplanungen, Führen der Mitarbeiter, Ansprechpartner für EDV-Fragen, Analyse von Programmfehlern, Verbesserung bereits vorhandener Programme, Projektarbeit

Kunden der Branchen: BMW, OPEL, Mercedes-Benz; Automotive

Erfolge:

- Einführung PPS-System

- Untersuchung Integrationsmöglichkeit eines Controllingystems

höhere Entscheidungssicherheit, verbesserte Stabilität, Möglichkeit zur Abgabe von fundierten Handlungsempfehlungen, schnellere Reaktion auf interne und externe Veränderungen

- Einführung eines Produktionsplanungssystems (PPS)

unkomplizierte, papierlose Verwaltung von Vorgängen, einheitliche Datenbasis für das Unternehmen, Beschleunigung der Betriebsabläufe, Darstellung der Daten in Form aussagekräftiger Informationen

06/1981 - 07/1984

Fa. Alfred Thürrauch, Murr I www.thuerrauch.de I Hersteller von Getrieben und Zahnrädern

Werkzeugmacher und Einsteller von NC Drehmaschinen und -Bohrwerk

Ausbildung

10/2001 - 10/2006

Studium an der FH Nürtingen / HFH Hamburg

Abschluss: **Diplom Kaufmann (FH)**

10/1988 - 06/1990

Württembergische Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Stuttgart, berufsbegleitend

Abschluss: **Fachkaufmann Einkauf / Materialwirtschaft (IHK)**

09/1984 - 07/1986

Fachschule für Technik, Ludwigsburg

Abschluss: **staatl. gepr. Techniker**, Fachrichtung Maschinentechnik, Schwerpunkt Fertigungstechnik

Wilhelm-Maybach-Schule, Stgt.- Bad Cannstatt

Abschluss: **Fachhochschulreife**

07/1978 - 06/1981 **Fa. Alfred Thürrauch in Murr**
Ausbildung zum Werkzeugmacher
Abschluss: **Werkzeugmacher**

Fort- und Weiterbildungen

01/2018 - 09/2018 **SAP-Berater-Ausbildung inkl. SAP-Zertifizierung**
- SAP ERP MM | Materialwirtschaft
- SAP ERP SD | Vertrieb
- SAP ERP FI | Finanzen

02/2011 - 04/2011 Weiterbildung - Anwender von SAP-Software, modular mit SAP R/3 - Kombi MM/SD/PP/FI | Date up education GmbH, Stuttgart

11/1998 - 03/1999 Kontaktstudiengang (Aufbaustudiengang) Projektmanagement, VWA Stuttgart, berufsbegleitend

01/1995 - 03/1995 Vertiefungsseminar Logistik, VWA Stuttgart, berufsbegleitend

11/1992 - 06/1993 Aufbaustudiengang Logistik, VWA Stuttgart, berufsbegleitend

10/1988 - 06/1990 Württembergische Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Stuttgart, berufsbegleitend
Abschluss: **Fachkaufmann Einkauf / Materialwirtschaft (IHK)**

08.03.2021 **SAP Global Certification – SAP Certified Application Associate – Business Process Integration with SAP S/4HANA 1809**

03.05.2021 **SAP Global Certification – SAP Certified Application Associate – SAP S/4HANA Sourcing and Procurement - Badge20210503-58-1hsm81j**

05.07.2021 **SAP Global Certification - SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales 1909**

12.07./13.07.2021 SAP - "Erstellung von IT-SAP-Schulungsunterlagen mit Autorentools (SEN)

25.09.2021 SAP – Einführung in die SAP Fiori Oberfläche inklusive der Anwendung am SAP-System

14.02.2022 **SAP Certified Application Associate – SAP S/4 HANA for Accounting Associates (SAP S/4HANA 1909)**

05.05./06.5.2022 **SAP P2WTTT – Train The Trainer**
Inhalte: Ideale Trainingsplanung und –Vorbereitung, gelungener Trainingsstart, professionelle Rhetorik und Präsentation, effektiver Medieneinsatz und Visualisierung, förderliche Aktivierungen von Teilnehmenden, konstruktiver und positiver Umgang mit kritischen Situationen

Wehrdienst

01/82 – 02/83 15. FlaRak Bat. 23 Schöneck (Nidderau)

Zusatzqualifikationen

EDV Kenntnisse **Anwendungen:**
MS-Office-Anwendungen: Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Visio, Projekt,
ERP-Programme: AS-400- Anwendungen, SAP-Beraterkenntnisse (MM, SD, FI in R/3 und S/4, pro alpha, Swing, Lexware professional 2015 Version, Datev pro V.5.1., Sage HWP, Sage Office Line, pro alpha, Swing, Infor, SEN
Zeiterfassungsprogramme: TIMY-Zeiterfassung, DIGI-Zeiterfassung,
Wartungsprogramme: Kniebel Wartungsprogramm Pro,

Mail-Programm: Tobit David

Sprachkenntnisse **Deutsch:** Muttersprache | **Englisch:** fließend

Weitere Angaben

Mitgliedschaften FV Ingersheim, FC Wiesenkicker

Referenzen *H. Matthias Traxel*, Regional Sales Director, Alemannenstrasse 20,
D-79689 Maulburg, Mobil-Nr.: 07622 688 188, Rampf Tooling
H. Marcus Vohrer, Head of Toolshop, Wilhelmstrasse 73, D-72805 Lichtenstein, Mobil-
Nr.: 0173 341 0974, Rampf Tooling
H. Ralf Schick, GF Holzmayr Reinigungstechnik/Industriedienstleistungen, Mobil-Nr.: 0151
180 164 47

Interessen Skifahren, Radfahren, Fußball,

Mitgliedschaften FV Ingersheim, FC Wiesenkicker

Pleidelsheim, den 15.12.2023