

Автобиография

Волфганг Еберман
Флурщрасе 39
84172 Бух ам Ерлбах
Тел: +498709-3558
Мобилен: +49175-5844553
Имейл:
Wolfgang_Ebermann@hotmail.de



Преглед

Дата на раждане 08.10.1964
Гражданство: немско
Семеен статус: женен, 1 дете

Езикови умения Английски език: свободно владеене
 Френски език: основно ниво

Образователна Университетска диплома от 1989г.: Dipl.-Betriebswirt (FH), Бизнес
степен администрация (еквивалент на MBA), диплома в 2 области на фокус:
 • Международен маркетинг и Управление на човешки ресурси

Профил +30 години опит в управлението на бизнес и хора в ИТ индустрията,
работейки за водещи международни компании. Широчина на лидерския
опит в бизнеса за всички клиенти (потребители, малки, средни и големи
предприятия) и канални сегменти (директни и индиректни); занимаващи се
с реструктуриране на бизнеса, придобивания и нови стратегии за
навлизане на пазара.
Принципите на личното лидерство се основават на строго приверждане в
съответствие на 3 основни актива: ориентиране към клиента и ясна
стратегия за излизане на пазара, ефективни и въздействащи оперативни
модели и ориентирана към хората култура. Личните силни страни са
съсредоточени около стратегическото мислене, стремеж към резултати
чрез стил на лидерство, който се фокусира върху мотивация, ясно
поставяне на цели и овластяване.

Лични интереси Изживяване на различни култури, спорт (ски, мотоциклетизъм, планинско
колхозене), социална работа (инструктор, социално спонсориране).

2021-2022

Инсайт Ентърпрайзис (Insight Enterprises)

Глобален главен съветник по растежа

- Отговорности като Съветник: отговорен за партньорство със Съвета на директорите, Главния изпълнителен директор/Главния финансов директор и регионалните президенти за определяне на ключови приоритети за растеж за следващите 5 години, за да се осигури дългосрочен успех.
- Ключови постижения: Идентифицирани Ключови инициативи за растеж, разработен проект на план (Blueprint Design), тествано отлично изпълнение чрез пилотни програми във всички региони и осигурено одобрение от Съвета на директорите за внедряване.

2014-2020

Инсайт Ентърпрайзис (Insight Enterprises)

Президент за Европа, Близък Изток и Африка (EMEA)

- Отговорности като Президент: Отговорен за ръководенето на финансовия успех на целия регион, отговорен за проектирането и изпълнението на трансформацията към доставчик на решения и услуги (Solution & Services Provider), отговорен пред Главния изпълнителен директор и Съвета на директорите като служител (16).
- Управление на хора: + 2500 служители
- Отчетност на приходи, печалби и загуби: +1,6 млрд. долара
- Ключови постижения: Среден двуцифрен годишен ръст на печалбата за 7 години. Извършена трансформация от дистрибутор на транзакции в доставчик на услуги и решения в региона и подкрепена трансформация в световен мащаб. Подпомагане на конкретна инициатива за подобряване на оценката на удовлетвореността на служителите, водеща до награди за най-добро място за работа в целия регион.

2010- 2013

Майкрософт Централна и Източна Европа

Вицепрезидент и Главен оперативен директор за Централна и Източна Европа

- Отговорности като Главен оперативен директор: Отговорен за целия бизнес (потребители, малък и среден пазар и предприятие) през всички канали в 20 държави.
- Управление на хора: +2000 служители
- Отчетност на приходи, печалби и загуби: +3 млрд. долара
- Ключови постижения: двуцифрен ръст на приходите и печалбата въпреки икономическите предизвикателства в региона, реструктуриране на корпоративните продажби за поддържане на дългосрочна лоялност на клиентите и ръст на печалбата; пренасочване на географските ресурси за справяне с най-големите възможности за растеж в рамките на региона; непрекъснато подобряване на индекса за лоялност на клиенти и партньори в региона.

2007-2010

Майкрософт Европа (ЕМЕА)

Вицепрезидент ЕМЕА Малък и среден пазар, Решения и партньорска организация

- Отговорности като Вицепрезидент: Отговорен за бизнеса с малкия и среден пазар и партньорските канали в ЕМЕА: Западна Европа, Източна Европа, Близкия изток и Африка
- Управление на хора: +1500 служители
- Отчетност на приходи, печалби и загуби: 45% от приходите на Microsoft в ЕМЕА
- Ключови постижения: Ръст на приходите и печалбата всяка година въпреки икономическите предизвикателства през 2008 г., успешно въвеждане на нов бизнес модел за канала на партньорите в региона. Стартиране на нов модел на облачна услуга за клиенти в целия регион, непрекъснато подобряване на индекса на лоялност на клиентите и партньорите в целия регион

2004-2007

Майкрософт Европа (ЕМЕА)

Главен мениджър Бизнес група за информационни работници

- Генерален мениджър на бизнес звено: Отговаря за 2-рата по големина бизнес група (Office продуктова група) в Microsoft за ЕМЕА: Западна Европа, Източна Европа, Близкия изток и Африка
- Управление на хора: +1000 служители
- Отчетност на приходи, печалби и загуби: 45% от приходите на Microsoft за ЕМЕА във всички сегменти на клиенти и канали
- Ключови постижения: надвишени цели за растеж на приходите и печалбата всяка година, успешно внедряване на трансформацията на продуктовата линия на Office в целия регион; стартиране на нови продуктови иновации като MS SharePoint, което води до най-бързо развиващата се бизнес продуктова линия в компанията; активно популяризиране на нови стратегии за излизане на пазара, довели например до стартиране на специфична продуктова линия на Office за потребителски канал; непрекъснато подобряване на индекса на лоялност на клиенти и партньори в целия регион.

2001- 2004

Майкрософт ГмбХ (Германия)

Директор малък и среден бизнес, член на Изпълнителния съвет на дъщерното дружество

- Генерален мениджър малки и средни клиентски и канални сегменти: Отговорен за управление на всички непреки канални партньори и увеличаване на приходите, печалбата и пазарния дял на Microsoft с малки и средни клиенти.
- Управление на хора: +200 служители
- Отчетност на приходи, печалби и загуби: 50% от приходите на дъщерното дружество на Microsoft
- Ключови постижения: надвишаване на целите за растеж на приходите и печалбата всяка година, успешно придобиване и интегриране на ERP вендора Navision за разширяване на продуктовото портфолио, значително разширен брой партньори за непреки канали за стойност за осигуряване на дългосрочен устойчив растеж на приходите и пазарния дял чрез партньори в региона ; непрекъснато подобряване на индекса на лоялност на клиенти и партньори в целия регион.

1998-2001

Майкрософт ГмБХ (Германия)

Директор маркетинг, член на Изпълнителния съвет на дъщерното дружество

- Маркетинг директор: отговорен за управлението на цялото маркетингово портфолио във всички продуктови линии и сегменти от клиенти/канали (PR, продуктов маркетинг, маркетингови комуникации, пазарни проучвания, операции по телепродажби, стратегическо планиране).
- Управление на хора: +250 служители
- Отговорност за маркетингов бюджет: +50 милиона евро
- Ключови постижения: надвишени цели за растеж на приходите и печалбата всяка година, успешно стартиране на нова организация за телепродажби от +140 хора, нараснала позиция на пазарния дял във всички продуктови линии; пренастройване на портфолиото от маркетинг микс за постигане на по-висока ефективност и въздействие на маркетинговите разходи; непрекъснато подобряване на индекса на лоялност на клиенти и партньори в целия регион.

1991- 1998

Майкрософт ГмБХ (Германия)

Мениджър на бизнес звено за Германия, Австрия и Швейцария

- Мениджър на бизнес звено: отговорен за успешната продажба на продуктовата линия на Office на немскоговорящите пазари; отговорен за маркетинга и продажбите
- Отговорност за приходите: 50% от приходите в региона
- Управление на хора: +10 служители
- Ключови постижения: надвишени цели за растеж на приходите и печалбата всяка година, успешно пускане на пазара на продукти, позволяващи да се спечелят лидерски позиции на пазарния дял срещу ключови конкуренти във всички ключови категории.

1989-1991

Група за периферни устройства на Hewlett-Packard Европа (ЕМЕА)

Мениджър на Европейска софтуерна програма - Стратегическо управление на акаунти

- Стратегическо управление на акаунти и управление на програми: Отговорен за внедряване на технологии и съвместни продажби и маркетинг на HP устройства за печат в партньорство със стратегически европейски производители на софтуер.
- Ключови постижения: допринасяне за успешни пазарни лидерски позиции на HP LaserJet и мастиленоструйни устройства в цяла Европа, преработен дизайн и успешно стартиране на нова софтуерна партньорска програма на HP.