Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung



Heinz Kielhorn

Langjährige Tätigkeiten als Projektleiter, Key Account Manager und Vertriebsleiter in führenden Positionen bei verschiedenen IT-Unternehmen (u.a. Nixdorf Computer AG, Digital Equipment, Olivetti Deutschland, teamwork AG).

Schwerpunktthemen :

- Vertriebsprozess-Optimierung (Steigerung der Vertriebserfolge)
- Interims- und Key-Account-Management, Produkt- und Branchen-Marketing
- Business Intelligence : Datenkonsolidierung in Reports / Balanced Scorecards
- IT-Kosten optimieren (Konsolidierung, Open Source, Linux, usw.)
- Consulting : IBM Domino, User HelpDesk, Archivierung, usw.
- Praxisbezogene Vorträge, Referate, Seminare zu vorstehenden Themen

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn
Ihr Partner für Prozessoptimierung

Persönliche Daten

Jahrgang	1952
DV/Vertriebs-Erfahrung seit	1974
Qualifikation	Vertrieb / Vertriebsleitung Produkt- und Branchen-Marketing Beratung / Projektleitung Partnerkoordination Profit-Center-Leitung
Branchenerfahrung	Banken (Großbanken, Rechenzentralen) Leistungserbringer, Leistungsträger Versicherungen Kommunen DEC/Compaq/HP-Vertriebspartner

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Beispielhafter Tätigkeitsauszug ....

Banken

- Einführung objektorientierter Work-Flow-Management-Systeme sowie Groupware Plattformen (u.a. IBM Notes) und –Anwendungen
- Migration von Host-Applikationen und -Architekturen auf Client/Server-Umgebungen
- Front- und Back-Office Integration des NCAG CSC 500 Geldausgabeautomaten in die Systemumgebungen der Genossenschafts- und Raiffeisenbanken
- Leitung komplexer IT-Projekte in der Sparkassenorganisation Norddeutschlands
- Studie „Internetbasierter Bezahlverfahren, speziell GeldKarte“
- zentraler und dezentraler „elektronischer Archive“ im Sparkassen- und Großbankenbereich
- Analyse und Auswahl von Handelssystemen zum Anschluß an die DTB für Landesbanken

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Beispielhafter Tätigkeitsauszug ....

REHA- und Akutkliniken

- Integration der Versichertenkarte in das Patientenaufnahmeverfahren
- Analyse und Konzeption zur Einführung der "Abrechnung auf elektronischem Wege" zwischen Leistungserbringern und Leistungsträgern
- SAP Sizing komplexer Abrechnungssysteme (z.B. ISH-MED) im Krankenhausbereich
- Integration von Langzeitarchiven (z.B. FileNet, Easy, Beta52) in Fall- und Vorgangsverfahren

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Beispielhafter Tätigkeitsauszug ....

Versicherungen und Landesversicherungsanstalten

- Analyse und Konzeption zur Integration eines dezentralen BK Systemes incl. Fall- und Vorgangssteuerung
- Ablösung und Downsizing der IBM Hostanwendung IPDT auf Client/Server-Architektur und Standardtextprogramme
- Einführung eines IBM/Notes basierenden HelpDeskverfahren mit Anbindung an IBM Tivoli
- Optimierung bestehender Notes-Applikationen (z.B. Regressverwaltung)
- Konzeption / Einführung eines Sitzungsmanagement-Verfahren auf Geschäftsführungsebene
- Anbindung von REHA- und Akutkliniken an bestehende Groupwareverfahren
- Archivierung und Recherche vorgangsrelevanter Daten in/aus Langzeitarchiven

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Beispielhafter Tätigkeitsauszug ....

Allgemein

- Projektierung und Einführung von User-Help-Desk-Systemen
- Analyse, Konzeption und Einführung unternehmensweiter IT-Konzepte
- Beratung / Vertrieb der IBM WebSphere-Produkte im Bereich e-Commerce
- Realisierung/Einführung Web-Content-System DOMISPHERE
- Vertriebs- und Feldtrainings, Key Account-Management

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Tätigkeitsübersicht / Aufgabenbereiche / Eigenschaften

- Produkt- und Branchen-Marketing für unterschiedliche Auftraggeber / Zielgruppen
- Key-Account Management mit Budget- und Personalverantwortung
- Vertriebsleitung Groupware-Produkte im gesamten deutschsprachigen Raum mit Budget- und Personalverantwortung
- Erstellung von Markt- und Kundenbedarfsanalysen, gezielter Vertriebskonzepte
- Erstellung der Vertriebsplanung und Budgetierung, fachliche und diziplinarische Mitarbeiterführung
- Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb von IT-Dienstleistungen/-Produkten
- Vertriebspersönlichkeit mit Durchsetzungsvermögen und unternehmerischem Denken
- Kommunikations- und Verhandlungssicherheit auf Entscheidungsebene

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Prozessoptimierung

Auszug aus Dozenten- und Referententätigkeiten

- Dozent „EDV-Grundbegriffe, Programmiersprache Basic“
  - Kunden : Volkshochschulen, diverse Banken
- Trainer und Ausbilder „ NCAG Front- und Back-Office Produkte“
  - Kunden : Nixdorf Computer AG, Sparkassen Deutschlands
- Referent / Dozent / Ausbilder „Groupware“, „Micro-Payment“, „IBM WebSphere“
  - Kunden : Olivetti, Genossenschaftsbanken, Industrie und Handel bundesweit IBM Premier Partner usw.
- Produkt- und Branchenmarketing, Vertriebsprozessoptimierung, Feldtraining
  - Kunden : (auf Anfrage)
- Referent / Dozent „Helpdesk-Verfahren und -Systeme“
  - Kunden : Business Wissen.

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn
Ihr Partner für Prozessoptimierung

Werdegang

Medizinische Hochschule Hannover	Operating im Rechenzentrum der Labor-EDV
Massey Ferguson	Consoloperating im Rechenzentrum IBM /370
Lorenz & Scheckel	System- und Anwendungsentwicklung
NIXDORF Computer	Systemberater im Bereich Geldinstitute
Digital Equipment Corporation	Senior Software Spezialist Finance
RESULTS	DEC-Vertriebspartner
Olivetti	Key Account Manager Finance
teamwork AG	Sales Director
ab 2002	selbstständige Tätigkeit

Mitglied des Wirtschaftsförderungsvereines „Pro-Hannover-Region“ (www.p-h-r.de)
Mitglied des Freundeskreis Garbsen
Mitglied der IHK-Hannover Vollversammlung (ab 1.1.2004)
Mitglied in zahlreichen Trainer- und Dozentenbörsen

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn
Ihr Partner für Prozessoptimierung

Auszug aus Kundenbasis (Referenzen nennen wir gerne auf Anfrage)

DOGRO we do IT for you
Softwarehersteller für Kommunen

INDOCS Business Solutions GmbH
IBM Premier Partner

MHH
Medizinische Hochschule Hannover

BÖLLHOFF
Anbieter von Verbindungselementen

pro business AG
IT-Systemhaus

+
Sparkassen und Volksbanken im gesamten Bundesgebiet

HANNOVER LVA
Landesversicherungsanstalten

@ teamwork Software und Consulting GmbH
IBM Premier Partner

business-wissen.de
Anbieter von Web-Content für die Wirtschaft

HANNOVER online
Landeshauptstadt Hannover

Ethicon Products WORLDWIDE
Anbieter von Health-Care Produkten

Persönliches Profil

Heinz Kielhorn
Ihr Partner für Prozessoptimierung



Heinz Kielhorn

Ihr Partner für Vertriebs-Optimierung,
Interims-Management, IT-Konsolidierung

Anschrift :

Elbinger Straße 11
30823 Garbsen

Telefon : 05137 122318
Telefax : 05137 122318
Mobil : 0172 42 78 179
eMail : h.kielhorn@t-online.de
URL : www.hkielhorn.de