



CRM / xRM Specialist

**Martin
Henke**



Martin Henke

Persönliche Sicht

Seit 2002 war ich als Geschäftsführer der Different Solutions Gesellschaft für IT-Lösungen mbH (Waldkraiburg, Deutschland) und von April 2015 bis Januar 2016 als CEO für die Different Solutions GmbH (Zug, Schweiz) im CRM Bereich tätig und begleitete die Einführungen sowie den „Ausbau“ von vtiger CRM (vtiger.de und forum.vtiger.de wurde von Different Solutions betrieben) und VTC CRM für Vertrieb, Marketing und Service im deutschen Mittelstand, sowie in Startups und Konzern-Divisionen (Allianz, Postbank, VW, Mitsubishi, Fujitsu, Bertelsmann, SAG, Burda International etc.).

Dabei war mir immer wichtig, nicht nur die „Technik“ in den Mittelpunkt zu stellen, sondern die Harmonisierung von übergreifenden Geschäftsprozessen mit dem langfristigen Ziel eines 360° Blicks über den Kunden zu generieren.

Ausbildung

Informatik Studium – Fachhochschule Rosenheim (Deutschland)
Informatik

Verschiedenste Qualifikationen von CRM Anbietern

Erfahrung in Salesforce (aktuellste Version), MS Dynamics CRM (aktuellste Version - 2016), Sugar CRM (aktuellste Version), vtiger CRM (aktuellste Version), VTC CRM (aktuellste Version)

Erfahrung

2016 | MH IT-Solutions

Position : Gründer

Seit 2016 Gründer Martin Henke IT-Solutions, Waldkraiburg (nähe München), Deutschland

2002 | Different Solutions

Position : Gründer / CEO

2002 – 2016 Gründer und CEO – Different Solutions GmbH, Waldkraiburg (nähe München), Deutschland

2002 | Einsteinet AG

Position : Sen. Consultant

2000 – 2002 Senior Consultant ASP (Application Service Providing) – Einsteinet AG, München, Deutschland

Name :
Herr Martin Henke

Geburtsdatum :
21. Juli 1967

Adresse :
Litzlkirchen 5a
84544 Aschau
Deutschland

Telefon :
+49 151 175 89 493

E-mail :
info@martin-henke.com

Website :
www.martin-henke.com

Sprachen Arbeitsprachen

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (Verhandlungssicher)

Persönliche Entwicklung

Auszeichnungen

2013
Innovations Preis "Best of CRM"
für VTC CRM 2013
ITK Initiative Mittelstand

2007
Innovations Preis CRM
für vtiger CRM 2007
ITK Initiative Mittelstand

Interessen

Hobbies und Privates

Laienschauspiel
Klavier spielen
Creative Design
Lesen, Testen von Applikationen
Fitness, Sport
Photographie, Filmen

Geschäftliche Referenzen

Ausgewählte Referenzen

Konzept für Corporate Network für Intra-ASP – HILTI International (Einsteinet)

Konzept für Corporate Network für Intra-ASP – NORTEL (Einsteinet)

Machbarkeit Studie für Corporate Network für Projekt MAUT – Deutsche Regierung (Einsteinet)

Implementation und Customizing CRM Projekt mit vtiger CRM – Allianz24, AllSecur (Different Solutions)

Entwicklung einer eigenen Lösung - CRM Projekt auf Basis von vtiger CRM – German Postbank (Different Solutions)

Implementation und Customizing CRM Projekt mit vtiger CRM – VW Qualifizierungsgesellschaft (Different Solutions)

Implementation und Customizing CRM Projekt mit vtiger CRM – Mitsubishi Electric (Different Solutions)

Entwicklung einer eigenen CRM Applikation – VTC CRM (Different Solutions)

Implementation und Customizing verschiedene CRM Projekte mit VTC CRM – Bertelsmann Finance (Different Solutions)

Implementation und Customizing CRM Projekt mit VTC CRM – MMV Energie (Different Solutions)

Implementation und Customizing CRM Projekt mit VTC CRM – SAG (Different Solutions)

Implementation CRM Projekt mit VTC CRM – Burda International (Different Solutions)

Entwicklung einer eigenen CRM Application (Fujitsu CRM) auf Basis von VTC CRM – Fujitsu Technology Systems Germany (Different Solutions)

Implementation CRM Projekt mit MS Dynamics – Spairliners (Lufthansa / Airfrance) - als Freelancer für HSO

ausgewählte Projekt- Referenzen

Hauptaufgaben in CRM Projekten

Beratung des Kunden in der Evaluierungs- und Realisierungsphase aus verschiedenen CRM-Systemen auf SQL bzw. Oracle-Basis wie Salesforce, MS Dynamics, Sugar CRM, vtiger CRM, VTC CRM etc., Durchführung von verschiedenen Workshops beim Kunden wie Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Modellierung von Geschäftsprozessen, Ist-Soll-Analysen, Use-Cases-Analyse, Unterstützung bei der Erstellung von Use-Cases. Bei größeren Projekten wie Bertelsmann, Postbank, Allianz, Fujitsu übernahm ich die Projektleitung und das Projektmanagement. Auf Grund der Ergebnisse aus den Workshops erarbeitete ich mit dem Entwicklungsteam bedarfsgerechte Lösungen und Implementierte diese im Rahmen von Customizing-Projekten in die gewählten CRM-Lösungen.

Datenmigration, Customizing, Eigenentwicklungen etc. wurden vorwiegend mit agiler Softwareentwicklung wie Scrum umgesetzt.



01/2017 - aktuell | Spairliners (Lufthansa / Air France) Implementation CRM Projekt mit MS Dynamics

Durchführung von Workshops für Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Projektleitung und Projektmanagement

07/2011 - 07/2013 | Fujitsu Technology Systems Entwicklung einer eigenen CRM Application (Fujitsu CRM) auf Basis von VTC CRM

Durchführung von Workshops wie Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Modellierung von Geschäftsprozessen, Ist-Soll-Analysen, Use-Cases-Analyse, Unterstützung bei der Erstellung von Use-Cases. Projektleitung und Projektmanagement in der gesamten Entwicklungsphase bis zum Go-Live und Rollout.

Referenz Herr Maurizio Strasser (ehem. Head of CRM Fujitsu heute Salesforce)

Tel. +49 170 638 8277

[linkedin.com/in/mauriziostrasser](https://www.linkedin.com/in/mauriziostrasser)

07/2008 - 05/2011 | Bertelsmann Finance

Entwicklung einer Plattform für Vertrieb von Energieprodukten Secura Energie, (MVV-Energie) Cleverty (RWE)

Stresserauf (EVO Oberhausen)

Durchführung von Workshops wie Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Modellierung von Geschäftsprozessen, Projektleitung und Projektmanagement in der gesamten Entwicklungsphase bis zum Go-Live und Rollout.



10/2006 - 01/2008 | Postbank Factoring GmbH Entwicklung eines regelbasierten Angebotsassistenten

Durchführung von Workshops wie Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Modellierung von Geschäftsprozessen, Projektleitung und Projektmanagement in der gesamten Entwicklungsphase.

Artikel in t3N-Magazin: [t3n.de/magazin/vtiger-crm- framework-regelbasierter- angebotsassistent-220136/](https://t3n.de/magazin/vtiger-crm-framework-regelbasierter-angebotsassistent-220136/)



11/2010 - 04/2010 | AllSecur (Allianz-Tochter)

Entwicklung einer Kundenbindungsapplikation

Durchführung von Workshops wie Businessprozess-Analyse, Anforderungsanalyse, Modellierung von Geschäftsprozessen, Projektleitung und Projektmanagement in der gesamten Entwicklungsphase bis zum Go-Live und Rollout.



2015 - 2017 | Auswahl Projekte CRM

2017 - bis jetzt Spairliners (Lufthansa / Airfrance)
2016 - Swisscom Health (Zürich)
2016 Pantaflix (Netflix-Alternative von Mathias Schweighöfer)
2016 TU Bern
2015 SAG GmbH
2015 Lurse AG
2015 Burda International GmbH

Liste einiger weiterer Projekte CRM :

Arvato GmbH
Barketing IMS GmbH
MVV Energie
Ben Elmecker
Bull Holding AG
Continuing Education Center (TU Wien)
DENO Deutsche Energieoptimierung
Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG
dmc digital media center GmbH
DÖKA Asia Sdn. Bhd.
DOOR Deutschland GmbH
engage AG
ETH Zürich (TU Zürich)
Fleet Control Monitor GmbH
FUJITSU Enabling Software Technology
GmbH
Hoseco GmbH
inmation Software GmbH
ITyX GmbH
Jedoxx
language2be
Lurse AG
manager manufaktur
Matrix Technology AG
metafinanz-Informationssysteme GmbH
neuland GmbH & Co KG
Okosu GmbH
OMS Vermarktungs GmbH & Co. KG
orangemedia.de GmbH
ottoindustries
Performance Marketing GmbH
Pro Cont Sales AG
PROVISO
QUADIA ONLINE VIDEO GMBH
Romulus Areal GmbH
SCIROTEC GmbH
store2be
Team Internet AG
TimeGlobe GmbH
uniMedia Service
Volkswagen Coaching

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit.