

MARCEL SCHERER

Geburtsdatum: 16. März 1982

Business Development & Presales Leader

Head of Solution Design & Costing

SAP Managed Services | Commercial Strategy | Go-to-Market |

Solution Design | Leadership

Im Helmerswald 23

66121 Saarbrücken

+49 173 4369497

marcel@marcel-scherer.de

EXECUTIVE PROFILE

Business Development & Presales Leader mit über 15 Jahren Erfahrung im SAP-, Software-, Managed-Services- und Enterprise-Infrastruktur-Umfeld.

Nachweisliche Erfolge bei der Entwicklung, Positionierung und wirtschaftlichen Ausgestaltung von Serviceangeboten sowie bei der Umsetzung von Go-to-Market-Initiativen für mittelständische und internationale Enterprise-Kunden.

Verbindet eine fundierte technische SAP- und Infrastruktur-Heritage mit umfassender Erfahrung in Business Development, Commercial Strategy, Solution Design und organisatorischer Führung.

Besitzt die Fähigkeit, Vertrieb, Produktmanagement, Architektur und Managed-Service-Organisation zusammenzuführen und daraus marktfähige, skalierbare und wirtschaftlich erfolgreiche Serviceangebote zu entwickeln.

KERNKOMPETENZEN

Business Development & Marktstrategie

- Business Development
- Go-to-Market Strategy
- Service Portfolio Development
- Servicepositionierung
- Product & Market Alignment
- Strategische Partnerschaften

SAP & Managed Services

- SAP Managed Services
- Solution Design
- Service Portfolio Development
- Service Architektur
- Commercial Service Design
- SAP Transformation

Governance & Security

- ISO/IEC 27001
- Information Security Governance
- NIS2
- Risk & Compliance Management

Commercial Leadership

- Commercial Strategy
- Pricing & Costing
- Commercial Modeling
- Service Commercialization
- Deal Structuring
- Commercial Risk Assessment
- Stakeholder Alignment

Leadership & Organisationsentwicklung

- Internationale Teamführung
- Talent Development
- Performance Management
- Organisationsentwicklung
- Change Management
- Prozessoptimierung & Automatisierung

Service- und Technologiekompetenz

- SAP Plattformen und Lösungslandschaften
- SAP Ecosystem (S/4HANA, BTP, Business Applications)
- Enterprise Infrastruktur und Cloud Technologien
- Technische Analyse und Bewertung von Kundenanforderungen für Managed Services
- Übersetzung technischer Anforderungen in kommerzielle Lösungen

NTT DATA Business Solutions AG

Bielefeld, Deutschland

Head of Solution Design & Costing | April 2023 - heute

Leitung der europäischen Funktion Solution Design & Costing innerhalb der Business-Development-Organisation. Verantwortlich für kommerzielles Solution Design, Pricing, Costing sowie Go-to-Market-Unterstützung für SAP Managed Services in Europa.

Verantwortungsbereich

- Führung eines internationalen und standortübergreifenden Presales-Teams
- Recruiting, Talent Development und Performance Management
- Verantwortung für Solution Design, Pricing, Costing und Commercial Modeling
- Entwicklung von Angebotsstrategien und Servicekonzepten
- Kommerzielle Abstimmung zwischen Vertrieb, Serviceorganisation, Architektur und Produktmanagement
- Entwicklung von Go-to-Market-Ansätzen für neue Managed-Service-Angebote
- Weiterentwicklung des Managed-Service-Portfolios als Reaktion auf Marktveränderungen, insbesondere SAP RISE

Organizational Scope

- Teamgröße: ursprünglich 14, zuletzt 7 Mitarbeitende
- Europaweite Verantwortung mit Schwerpunkt Deutschland, Schweiz, BeNeLux, Vereinigtes Königreich, Polen und weiteren europäischen Märkten
- Kundenportfolio von mittelständischen Unternehmen bis hin zu internationalen Großkonzernen verschiedener Branchen

Selected Achievements

- Sicherstellung der Leistungsfähigkeit der Organisation trotz Reduktion der Teamkapazität um rund 50 %
- Einführung eines zentralen Presales-Request- und Governance-Systems auf Basis von Microsoft SharePoint und Power Platform
- Standardisierung von Angebots- und Lösungsbausteinen zur Verbesserung von Skalierbarkeit und Effizienz
- Initiierung von Automatisierungsansätzen für Kalkulation, Dokumentenerstellung und Solution Design
- Mitwirkung an der Entwicklung und Marktpositionierung neuer Serviceangebote als Reaktion auf die SAP-RISE-Strategie in enger Zusammenarbeit mit Produktmanagement und Vertrieb

SoftwareONE AG

Stans, Schweiz

SAP Solution Specialist EMEA | Dezember 2020 - März 2023

Verantwortlich für die technische und kommerzielle Positionierung von PowerConnect für SAP und Splunk innerhalb der Region EMEA.

Verantwortungsbereich

- Business Development und Marktpositionierung
- Technisches Presales und Kundenberatung
- Partner Enablement und Onboarding
- Proof-of-Concepts und technische Workshops
- Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktmanagement und Partnerorganisationen

Selected Achievements

- Ausbau von Partner- und Kundenbeziehungen innerhalb der EMEA-Region
- Entwicklung von Enablement-Konzepten für Partner- und Vertriebsteams
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Kunden- und Partnerevents

Lenovo Global Technology Germany GmbH

Stuttgart, Deutschland

SAP Solution Architect & Business Developer | Juli 2019 - November 2020

Verantwortlich für Business Development und Go-to-Market-Aktivitäten rund um Lenovo Intelligent Insights auf Basis von SAP Data Intelligence.

Verantwortungsbereich

- Entwicklung von Go-to-Market-Strategien
- Aufbau strategischer Partnerschaften
- Positionierung des Serviceportfolios
- Internationales Vertriebsenablement
- Kundenworkshops und Business Development

Technical Presales Consultant (DACH) | Juli 2018 - Juni 2019

Verantwortlich für Kundenberatung, Workshops und Lösungspositionierung im Bereich SAP-Infrastruktur, Hybrid Cloud und Nutanix-basierte Plattformen.

Libelle AG

Stuttgart, Deutschland

Senior Consultant & Product Manager | Dezember 2013 - Juni 2018

Verantwortlich für Consulting-, Produktmanagement- und Enablement-Aktivitäten rund um die Libelle SystemCopy Produktfamilie.

Verantwortungsbereich

- Produktmanagement und Produktweiterentwicklung
- Consulting- und Implementierungsprojekte
- Third-Level-Support
- Schulungs- und Enablement-Konzepte
- Presales und Partnerunterstützung

Selected Achievements

- Entwicklung neuer Produktvarianten und Lösungskonzepte
- Aufbau von Produktmanagement-Strukturen
- Ausbau von Schulungs- und Enablement-Programmen

LIS.TEC GmbH

Ludwigsburg, Deutschland

SAP & IBM DB2 Consultant | Oktober 2011 - November 2013

Beratungsschwerpunkte im Bereich SAP-Migrationen, Hochverfügbarkeitslösungen, Datenbanktechnologien und technisches Presales.

Verantwortungsbereich

- SAP-Migrationsprojekte
- Hochverfügbarkeitsberatung
- Datenbankberatung und -optimierung
- Technische Presales-Unterstützung

IBM Deutschland Research & Development GmbH

Böblingen, Deutschland

Software Engineer & Systems Specialist | September 2008 - September 2011

Berufseinstieg im SAP-, Datenbank- und Enterprise-Infrastruktur-Umfeld.

Verantwortungsbereich

- Softwareentwicklung
- Systemintegration
- Administration von Enterprise-Infrastrukturen
- Entwicklungsunterstützende Tätigkeiten

AUSBILDUNG

Bachelor of Science (B.Sc.) Medieninformatik, Hochschule der Medien Stuttgart. Bachelorarbeit bei SAP Hosting AG.

Fachinformatiker Systemintegration (IHK), ADA Orgaplast Systemhaus GmbH, Heilbronn

ZERTIFIZIERUNGEN

SAP

- SAP Certified Technology Associate - System Administration (TADM56)
- SAP Certified Technology Associate - OS/DB Migration for SAP NetWeaver (TADM70)

Information Security & Governance

- ICO ISMS Auditor according to ISO/IEC 27001:2022
- ICO ISMS Security Officer according to ISO/IEC 27001:2022

LEADERSHIP DEVELOPMENT

Leadership Acceleration Program (LEAP)

- Leadership & People Management
- Coaching & Mitarbeiterentwicklung
- Konfliktmanagement
- Strategische Kommunikation
- Change Management

Weitere Schwerpunkte

- Interkulturelles Management
- Führung verteilter Teams
- Arbeitsrecht für Führungskräfte

COMMUNITY LEADERSHIP

DSAG-Arbeitsgruppe Cloud Infrastructure & Automation

Sprecher und fachlicher Leiter seit 2019. Leitung einer der größten SAP-Infrastruktur-Communities im deutschsprachigen SAP-Ökosystem mit rund 800 Mitgliedern. Verantwortlich für den Wissensaustausch zwischen Kunden, Partnern und SAP sowie für die fachliche Diskussion rund um Cloud-Infrastrukturen, Automatisierung und zukünftige Betriebsmodelle.

SPRACHEN

- Deutsch - Muttersprache
- Englisch - Verhandlungssicher
- Französisch – Grundkenntnisse

Referenz

“Ich hatte das Vergnügen, Marcel als Manager mit Verantwortung für ein globales Presales-Team in meinem Team zu haben.

Er fand sich sehr schnell in seiner Führungsrolle zurecht, brachte sich mit großer Leidenschaft ein und gewann durch seine besonnene und reflektierte Art das Vertrauen sowie das Engagement seines Teams.

Marcel verbindet Führungskompetenz mit einem tiefen fachlichen Verständnis für SAP-Technologien und Managed Services. Dabei steht für ihn der Kunde stets im Mittelpunkt, und er strebt konsequent nach den bestmöglichen Ergebnissen und Lösungen.”

- übersetzt aus dem Englischen -

Axel Futterleib, SVA GmbH (früherer direkter Vorgesetzter; bei Bedarf verfügbar für ein persönliches Referenzgespräch)