

## Projektliste

- Einführung eines Tools zur Markterschließung der bAV bei GmbH's
  - Netzwerkpartnerschaft *Lohnkostenstrukturierung*. Konzept entwickelt zur Markteinführung und Pionierprojekt i. R. meiner Organisation.
- Konzeption einer *Datenbankanwendung „Steuerung Vertrieb“ CRM Tool (intern)*
- Pilotprojekt BU Sparkasse, Konzept zwecks Umsatzsteigerung des Produktes Berufsunfähigkeit: Angebote, Versicherungsvergleich, Risikovorabprüfung durch Vertrieb, Policierung
- *Storytelling: alternative Formen im Business Development* entwickeln. Projekt i. R. des Ausschusses „Vertriebsunterstützung“
- Schnittstellenmanagement vom „Antrag zur Police“, Konzept für Innendienst und Maklerzusammenarbeit
- Ethik im Vertrieb, Wertekanon für ausgewählte Gesellschaft, Mitarbeit
- Direktmarketing/ Marketing Neukundengewinnung: Konzept Kaltakquise, Recherche, Kundenselektion, Gesprächsleitfaden
- **Clerical Medical**: AEG Projektleitung Markteinführung eines Tools Franke und Bornberg „3 Schichten Modell“
- Projekt zwecks Umsetzung Entwicklung eines neuen Produktes Einmalanlage, 9 Mio. € Vertrag realisiert: Schnittstellenmanagement, Kostenplan, Produktauswahl, Kommunikation Vorstand
- Projektleitung *geschlossene Beteiligungen* bei **Partner in Life (Lebensversicherungszweitmarkt)** zur Einführung Nachfolgeproduktes; Marktteilnehmer, Produkthanbieter auswählen, Kundenselektion B2B, Volumen, Marktanalyse mit unabhängigen Partnern, Projektgenehmigung – Vertragsverhandlungen mit Muttergesellschaft
  - Beschwerdemanagementsystem, Einführung
  - Reporting Projekt: Bericht an Konzernmutter
- Musikhaus Jacobs, Onlineplattform Mitarbeit Vertriebssteuerung

26.02.2019