



FRANK MERCIER

MANAGEMENT SALES ADVISOR

KURZPROFIL

- Vertriebsprofi und Managementberater mit über 25 Jahren Erfahrung im Bereich erklärungsbedürftiger, komplexer IT-Lösungen und -Dienstleistungen.
- Hochmotivierter und ausdauernder Spezialist bei der Neukundengewinnung und im Accountmanagement.
- Umsatz- und Vertriebsverantwortung über 20 Mio €.
- Aufbau und Führung leistungsstarker Vertriebs- und Projektteams. Verantwortung für über 100 Consultants
- Langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit global führenden IT-Anbietern sowie Groß- und Mittelstandsunternehmen

BERUFSERFAHRUNG 1/2

01/2016 - heute

9 Jahre

GESCHÄFTSFÜHRER

ewocon Advisory GmbH

- C-level Advisory in IT-Vertrieb und IT-Sourcing
- Neue Geschäftsmodelle & Digitale Transformation in der IT- und Fertigungsindustrie
- Interim Sales- & Business Development Manager
- Management Health Advisor seit 01/2025
Vorträge und Seminare für Führungskräfte im Bereich "Mentaler Gesundheit" sowie in entsprechender Führung und Arbeitsorganisation. Mehr dazu unter: ewocon.de/management-health-advisory

08/2006 - 12/2015

9 Jahre

HEAD OF SALES & MARKETING

GOPA IT Consultants GmbH
(heute ewocon und KARON)

- Managing Partner / Mitglied der Geschäftsleitung
- Umsatzverantwortung > 10 Mio. € und für 60 interne IT Business Consultants sowie für externe Ressourcen
- Aufbau von Presales- und Consultingteams
- Key Account Management bei Großkunden
- externer Sales-Lead im Center of Excellence/ Value-Prototyping-Hub der SAP SE

PERSON

- ♂ verheiratet, 2 Kinder im Studium
- ☎ +49 171 972 4821
- ✉ frank.mercier@ewocon.de
- 📍 Rhein-Main Area

BILDUNG

Diplom Ökonom

Bergische Universität Wuppertal
1990 - 1996

Wehrdienst / Technisches Abitur

Energieanlagenelektroniker

Siemens AG und Fordwerke AG
1983 - 1987

EXPERTISE

- "Winning Complex Sales" Experte
- Exzellente B2B-Kommunikation
- New Sales Akquisition & Key Account Management
- Sales- und Pre-Sales Coaching
- Digitale Transformation mit Fokus: PLM/ERP 3D/AR/VR/MR Solutions, KI, Data Science, Big Data
- (Speaker) Mentale Gesundheit im Unternehmenskontext

SPRACHEN

Deutsch - Muttersprache
Englisch - C1
Französisch - Grundkenntnisse

REFERENZKONTAKTE

- **Robert Rieman**, Director People & Digital Skills, Porsche AG
- **Markus Gissel**, Global Co-Lead Value Prototyping, SAP SE
- **Thomas Reitz**, Executive Vice President ICT & Group CIO NORMA Group Holding GmbH
- **Benjamin Schaal**, General Manager Production/Engineering Tadano Demag GmbH
- **Andreas Duthel**
Director Customer Excellence
OEDIV (Oetker) KG
- **Ralf Kotthaus**
Director Consulting Business
Grandega GmbH

EHRENÄMTER

- Deutsche DepressionsLiga e.V.
4 Jahre Vorstand, Projektleiter
"Arbeitgeberseminare"
- Bundesverband Burn-out und Depression e.V
- DLV Kampfrichter

BERUFSERFAHRUNG 2/2

01-2003 - 07/2006 MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT
3,5 Jahre axentiv AG (heute NTT Data - BMW)

- Vertrieb komplexer Beratungsdienstleistungen im SAP- & PLM-Umfeld sowie Managementberatung
- Vertriebsverantwortung über 20 Mio. €
- Aufbau und Führung eines Telesales-Teams
- Aufbau und Durchführung eigener Kundenevents (axForum und axLab)
- Sales-Coaching der NTT Data Bereichsleiter (Softlab)
- Sales Expert im Changeprojekt der Softlab Group mit 1200 Mitarbeitenden

06/2001 – 12/2002 SALES MANAGER
1,5 Jahre Novasoft AG (heute Ciber)

- Vertrieb komplexer Beratungsdienstleistungen mit Fokus auf SAP R/3 Applikationen
- Schwerpunkte auf Automotive und im Bereich von SAP Basistechnologien
- Vertriebsverantwortung für 60 SAP Berater/ Entwickler in der Regionalcenter GmbH Rüsselsheim
- Sales Coaching der Regionalmanager der Novasoft Gruppe

03/1996 - 05/2001 BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
5 Jahre IBM / Lexmark Deutschland

- Aufbau Channel-Vertrieb Region Deutschland Mitte
- Key Account Manager Region Deutschland Mitte
- Global Account- und Partnermanager SAP AG
- Business Development Manager SAP Solutions

04/1990 - 02/1996 FACHARBEITER / DIPLOMAND
6 Jahre Ford Werke AG Köln

- Studienbegleitender Facharbeiter/ Werkstudent in der Fahrzeug Endmontage (Modelle Scorpio und Fiesta)
- Ab 06/1995 Diplomarbeit zur "Qualitativen Personalplanung in der Getriebefertigung"

PROJEKTLISTE & REFERENZKONTAKTE AUF E-MAIL-ANFRAGE