



FRANK MERCIER

NEW SALES | KEY ACCOUNT MANAGEMENT
C-LEVEL | DIGITALE TRANSFORMATION
DIPLOM ÖKONOM | ELEKTROTECHNIKER

BERUFSERFAHRUNG

KURZPROFIL

Erfahrener Sales- und Account Manager mit über 25 Jahren Expertise im Vertrieb von Enterprise-IT-Lösungen in technologisch anspruchsvollen Systemlandschaften. Ich verbinde breites Fachwissen im Bereich ERP und PLM, 3D/VR/XR, Data Science und KI mit ausgeprägter Stärke in Kundengewinnung, Value-Based Selling und Account Management.

Mein Arbeitsstil ist analytisch, strukturiert und lösungsorientiert, geprägt von klarer Kommunikation, hoher Umsetzungsgeschwindigkeit sowie nachhaltigem Beziehungsaufbau auf sämtlichen Entscheidungsebenen. Als Trusted Advisor meiner Kunden agiere ich souverän auch in schwierigen Stakeholderumgebungen und führe sie erfolgreich durch vielschichtige Vertriebsprozesse.

Kernkompetenzen

Winning Complex Sales®

Digital Transformation, Production-Engineering IT, ERP, PLM, 3D/VR, AI

New Business Development, Lead-Generierung, GTM-Strategien, Account Management

Leadership & Team Enablement – Führung und Coaching von Pre-Sales- & Consulting-Teams

Sprachen

Deutsch – Muttersprache

Englisch – B2 Niveau

Französisch – Grundkenntnisse

01/2016 - heute

10 Jahre

MANAGEMENT SALES ADVISOR

ewocon Advisory GmbH

- Steuerung von C-Level-Mandaten im IT-Vertrieb, IT-Sourcing und Digital Transformation mit Schwerpunkt auf innovativen Systemlandschaften (PLM, ERP, 3D/AR/VR/MR, Data & AI).
- Interim-Sales- und Business-Development-Manager für Pipeline-Aufbau, Deal-Qualification, Forecasting und Go-to-Market-Strategie.
- Durchführung von Executive-Trainings und Seminaren für Führungskräfte im Bereich Mental Health
- Positionierung des Unternehmens als Trusted Advisor auf Vorstandsebene; Ausbau eines tragfähigen Netzwerks zu globalen Industriekunden und Technologiepartnern.

08/2006 – 12/2015

9 Jahre

HEAD OF SALES & MARKETING

GOPA IT Consultants GmbH
(heute ewocon und KARON)

- Gesamtverantwortung für Umsatz >12 Mio. € sowie für 60 interne IT-Consultants und externe Ressourcen inklusive Ressourcenplanung, Profitabilitätssteuerung und Account-Governance.
- Aufbau von Presales-, Consulting- und Value-Prototyping-Teams für internationale SAP- und Siemens-Engineering-Projekte
- Key Account Management bei globalen Großkunden; Steuerung großer Ausschreibungen und Enterprise-IT-Programme im Bereich SAP, PLM und IS Automotive.
- Rolle als externer Sales-Lead im SAP CoE / Value-Prototyping-Hub: Vertrieb von High-Value-Innovationslösungen, Stakeholder-Management auf C-Level.

01/2003 – 07/2006

3,5 Jahre

MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT

axentiv AG (heute NNT Data / BMW)

- Verantwortlich für den Vertrieb von Beratungsdienstleistungen im SAP- und PLM Umfeld; Umsatzverantwortung > 20 Mio. €
- Fokus auf Neukundengewinnung von Enterprise Kunden im Bereich Pharma, Automotive, Handel
- Konzeption und Durchführung eigener Kundenevents (axForum, axLab) zur Markenstärkung und Leadgenerierung
- Mitglied im Salestransformation-Team der Softlab AG/ BMW Group

EDV Kenntnisse

Microsoft Office 365 etc. • SAP (R/3 Enterprise, SAP ECC und S4 HANA, SAP PLM, SAP IS Automotive, SAP Infrastruktur • Siemens PLM (Teamcenter, NX) • 3D-/XR-Technologien (Cortona 3D, Instant 3D Hub, diverse 3D Visualisierungslösungen) • Data Science & Machine Learning • SaaS-Software (Workfront/Adobe) • SAP Value Prototyping • Model based Design® und Discovery360®

Salestool: SAP CRM

Referenzkontakte

(Kontakt gerne auf Anfrage)

- **Robert Riemann**, Director People & Digital Skills Porsche AG
- **Markus Gissel**, Global Co Lead Value Prototyping, SAP SE
- **Thomas Reitz**, Executive Vice President & Group CIO Norma Group Holding
- **Benjamin Schaal**, General Manager Production & Engineering, Tadano Demag
- **Ralf Kotthaus**, Director Consulting Business Grandega GmbH
- **Andreas Duthel**, Director Service Excellence OEDIV Oetker DV KG
- **Thomas Barthel**, Manager Business Development Threedy GmbH

Person & Kontakt

- 58 Jahre alt, verheiratet
- 2 Kinder (21/25 J.) im Studium
- Ort: Darmstadt-Dieburg
- Mobil: +49 171 972 4821
- Mail: fme@ewocon.de



[linkedin.com/in/frank-mercier-8a9420145](https://www.linkedin.com/in/frank-mercier-8a9420145)



ewocon.de/management-health-advisory

06/2001 – 12/2002 SALES MANAGER

1,5 Jahre

Novasoft AG (heute Ciber)

- Vertrieb von SAP-R/3-Beratungs- und Entwicklungsleistungen mit Schwerpunkt Automotive, SAP Enterprise-Technologien.
- Umsatz- und Ressourcenverantwortung für ein Team aus 60 SAP-Beratern und Entwicklern im Regionalcenter Rüsselsheim.
- Durchführung von Salestrainings für Regionalmanager zur Verbesserung von Win-Rates, Sales-Qualifizierung und Account-Strategien.
- Operationalisierung von Akquise- und Expansionsstrategien.

03/1996 - 05/2001 BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

5 Jahre

IBM / Lexmark Deutschland

- Aufbau und Skalierung eines Channel-Vertriebssystems für die Region Deutschland Mitte; Akquise neuer Systemintegratoren.
- Key Account Management Industriekunden. Akquise und Global Account Management der SAP SE.
- Entwicklung gemeinsamer Go-to-Market-Strategien für SAP Partner

04/1990 - 02/1996 FACHARBEITER / DIPLOMAND

6 Jahre

Ford Werke AG Köln

- Werkstudententätigkeit in der Fahrzeugendmontage mit Fokus auf Qualitätsprozesse, Fertigungsoptimierung und operative Produktionsabläufe.
- Analyse produktionsbezogener Personal- und Skill-Anforderungen im Rahmen der Diplomarbeit in der Getriebefertigung.

BILDUNGSWEG

- **Diplom Ökonom** 1990–1996, Bergische Universität Wuppertal
- **Wehrdienst, Technisches Abitur** 1987-1989 in Köln und Leverkusen
- **Energieanlagenelektroniker** 1983-1987 Siemens AG in Köln und Ford Werke AG in Köln

**REFERENZKONTAKTE UND MEINE
PROJEKTLISTE ERHALTEN SIE
SEHR GERNE AUF ANFRAGE**