

Unternehmensberatung Mirko Bonk

Sales to Cash Consulting

Beratung vom Vertrieb zur Rechnung

Mirko Bonk

Unternehmensberatung
Drölsholz 83
41352 Korschenbroich

Mobil: 01523/3774575

Tel.: 02161/9144000

E-Mail: mirko.bonk@unternehmensberatung-bonk.de

XING: http://www.xing.com/profile/Mirko_Bonk

URL: www.unternehmensberatung-bonk.de



Curriculum Vitae (Auszug)

Mirko Bonk:

- Geboren 1974
- Industriekaufmann
- Betriebswirt (BA)

bietet Ihnen:

- Interimsmanagement
- Prozessoptimierung
- Strategieberatung

vom Vertrieb bis zur Zahlung.
im Sales to Cash Process .

für **Itella** (Finnische Post)

- Vertriebsleitung Deutschland
- Produkt- & Key Account Management

für **Steria Mummert** (>2 Jahre)

- Interims-Manager im Bereich TeleSales bei der **Deutschen Telekom Kundenservice GmbH** und **congstar**
- Erstellung der IT-Strategie / SOA-Modell für den Bereich Planung und Bau von Mobilfunknetzen der **T-Mobile**

für **Vodafone** (>4 Jahre)

- Aufbau des Bereichs Bid-management national und international
- Führungskraft im Bereich Großkundenbetreuung

für **Tropolys** (heute Versatel)

- Leitung Kundenmanagement einer Tochtergesellschaft (TeleLev)
- Verantwortlich für die korrekte Rechnungslegung in verschiedenen Tochtergesellschaften

für **Bertelsmann**

- Teamleiter Back Office
- Einführung eines Archivierungs-Systems (EasyArchiv)

Leistungsangebot: Vertrieb

Erfahrung:

- **Geschäftsführer & Vertriebsleiter Itella Deutschland;** Hunting, Farming, Service Management, Customer Service
- **Telesales Inbound congstar;** Vertriebsstrategie, Angebotsbündelung im Telekom Konzern als Cross-Selling Opportunity
- **Telesales Interim Teamleitung Deutsche Telekom Kundenservice;** Steuerung der Dienstleister Bestellhotline DTAG, Bündelung der Bestellhotlines zu Multiskill Agents, Insourcing Inbound Sales
- **Bid-Management Leitung für Vodafone Deutschland**
- **Business Development Steria Mummert Consulting;** Vertriebsunterstützung, Definition Leistungsangebote, Vertriebsstrategie und –Planung

Angebot:

- Interimsmanagement Vertrieb
- Business Development (Go to Market Strategie, Segmentierung)
- Vertriebsstrategie und –Planung
- Vertriebscoaching (Value Selling, Besuchsbegleitung)

Leistungsangebot: Abrechnung

Erfahrung:

- **Billing Verantwortung für Tropolys;** Sicherstellung der korrekten Buchung von Produkten und Debitoren
- **Cash Management für Tropolys;** Zahlungsverfolgung, Mahnprozess, Inkassoverfahren
- **Mahnwesen im B2B Bereich für Vodafone;** Klärung von Accounts im B2B Customer Service
- **Migration von Bestandsdaten in ERP-Systeme für Tropolys**
- **Produktdesign in ERP Systemen für Vodafone und Tropolys;** Umsetzung von logischen Produkten in technisch abbildbare Produkte, Leitung des Teams zur Machbarkeitsprüfung von Rahmenverträgen

Angebot:

- Interimsmanagement Customer Care
- Prozessoptimierung für Cash Management inklusive Mahn- und Inkassoprozess
- Billing Consulting
- Technische Produktentwicklung und Umsetzung
- Customer Life Cycle Management

Leistungsangebot: Prozessberatung

Erfahrung:

- **Internationaler Change Management Prozess T-Mobile;** Erstellung des länderübergreifenden Prozesses zum Anforderungsmanagement
- **Prozessdokumentation Netzplanung T-Mobile;** Vorbereitung der SOA-Einführung mit Hilfe von Prozessdokumentation, Definition der Business Services und des UML-Modells
- **Transaktionsanalyse SAP Energie Aktiengesellschaft Mitteldeutschland;** Analyse der verwendeten SAP-Transaktionen im Abgleich zum Standardprozessmodell der SAP in ARIS

Angebot:

- Prozessaufnahme (ARIS, VISIO, etc.)
- Prozessanalyse und Darstellung von Verbesserungspotenzialen, Rollendefinition
- Schulung / Enabling der zukünftigen Prozessowner
- Unterstützung bei der Prozesseinführung
- Unterstützung bei der Umsetzung von Rollenänderungen und damit verbundenen Strukturmaßnahmen

Leistungsangebot: Business-Development

Erfahrung:

- **Business Development Steria Mummert Consulting;** Vertriebsunterstützung, Definition Leistungsangebote, Vertriebsstrategie und –Planung
- **Produktmanagement für Itella Deutschland;** Definition von Go-to-Market, Produktkalkulation, Zielsegmentdefintion
- **Vertriebsleitung Itella Deutschland;** Strategiedefinition für Vertriebskanäle, Zielgruppen, Vertriebsmaßnahmenauswahl, -planung und Umsetzung

Angebot:

- Interimsmanagement Vertrieb, Produktmanagement
- Überprüfung der Zielsegmente
- Überprüfung product life cycle management
- Market Benchmark der Dienstleistungen und Produkte
- Portfolioüberprüfung

Leistungsangebot: Interims-Management

Erfahrung:

- **Sanierungskonzepte;** Analyse der bestehenden Situation, Planung und Handlungsempfehlung, Abgabe eines Handlungskonzeptes
- **Unterstützung;** Übernahme von Führungsaufgaben oder Geschäftsführung, Umsetzung der Unternehmensplanung, Sanierungen- / Schließungen, Suche zur dauerhaften Nachfolge
- **Führungserfahrungen;** Definition von Go-to-Market, Produktkalkulation, Zielsegmentdefintion

Angebot:

- Interimsmanagement Vertrieb, Produktmanagement
- Überprüfung der Zielsegmente
- Überprüfung product life cycle management
- Market Benchmark der Dienstleistungen und Produkte
- Portfolioüberprüfung

Consulting Portfolio

Sales to Order

Lead
generating
process

Sales
process

Contract

Order to Cash

Pre-
processing
and invoice
sending

Accounts
receivable
process

Interim management as a Service

Consulting Portfolio

Sales to Order

Order to Cash



Kontakt:

Mirko Bonk

Unternehmensberatung
Drölsholz 83
41352 Korschenbroich

Mobil: 01523/3774575

Tel.: 02161/9144000

E-Mail: mirko.bonk@unternehmensberatung-bonk.de

XING: http://www.xing.com/profile/Mirko_Bonk

URL: www.unternehmensberatung-bonk.de