

Profil Harry Thiemann



Ausbildung

Studium der BWL und der Informatik mit Abschluss Diplom-Informatiker

25-tägige Trainerausbildung

GPOP-Lizenziertes Trainer

BIP-Registrierter Trainer

Titel / Mitgliedschaften

Deutsche Gesellschaft für angewandte Typologie (DGAT)

Lions Club Kieler Sprotten

Sprachen

- Deutsch
- Englisch

Berufserfahrung

- seit 2003: Unternehmensberater, Unternehmer, Trainer, Coach und Dozent, Mitautor zweier Bücher
- 2000–2002: Abteilungsleiter Anwendungsentwicklungs-Service; Kreditwerk, Schwäbisch Hall
- 1999–2000: Bereichsleiter Entwicklung Front Office; DGHYP, Hamburg
- 1996–1999: Anwendungsentwicklung, PL (Großprojekte u.a. Euro-Einf.) Stv. Bereichsleiter Entwicklung Front Office; DGHYP, Hamburg
- 1989–1996: Datenbankadministrator, Stv. Teamleiter DB-Gruppe, PL; DG HYP, Hamburg

Projekterfahrung

- Umfangreiche Führungserfahrung als vielfacher Projektleiter (auch Groß- und standortübergreifende Projekte), Team-, Abteilungs- und Bereichsleiter, Berater
- Konzeption, Aufbau und Einsatz einer neuen Datenbanksoftware mit umfassenden Datenmigrationsaufwänden
- Konzeption, Vorbereitung und Umsetzung eines großen Outsourcing- und Fusionsprojektes
- Konzeption und Unterstützung bei der Entscheidungsfindung für ein unternehmensübergreifendes IT-Infrastrukturprojekt
- Konzeption, Produktauswahl und Einführung eines Data Warehouse (SAS)
- Konzeption und Entscheidungsvorbereitung: eigenes Call Center versus Outsourcing
- Ausschreibungsgewinn und Umsetzung eines Beratungs- und Coaching-Projektes für über 260 Unternehmer und Unternehmensgründer
- Dozent bei der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein (Berufsakademie und Fachschule) für Human Resource Management (HRM), Customer Relationship Management (CRM), Unternehmensführung I + II, Grundlagen der Personalentwicklung
- Aufbau eines Vertriebsservices: In diesem Zuge u.a. Franchise Sales Vertrieb für einen weltweiten Marktführer im Immobilienbereich (Konzeption, Telefonakquise und Verkaufsgespräche)

Branchenkompetenz

- Banken und Bausparkassen
- Versicherungen
- Dienstleistungen
- Industrie

Themenschwerpunkte

- Beratung, Training und Coaching rund um
- Führung und Verkauf
 - Zeit- und Selbstmanagement
 - Kommunikation und Präsentation
 - Persönlichkeits- / Personalentwicklung
 - Projektmanagement, PL-Coaching
 - Vertrieb und Add-On-Verkauf