

Portrait: Thomas Wind

Persönliche Daten

Geboren am 21. März 1966

Studium M.A. in Politikwissenschaft und Germanistik

Studium Economics/Management in Großbritannien (North Staffordshire University) und Frankreich (ICN Institut Commercial de Nancy, DIM-Program)



Werdegang

- Seit 01.04.2010 Geschäftsführer TellSell Consulting GmbH für Business Development & Vertrieb
- 2002 – 2010 TellSell Consulting GmbH
(seit 2005 Managing Partner & Mitglied im Management Board)
- 1997 – 2002 Geschäftsführender Gesellschafter telemach GmbH, Saarbrücken
- 1994 – 1996 gwSaar Gesellschaft für Wirtschaftsförderung des Saarlandes mbH, Saarbrücken
- 1991 – 1994 Treuhandanstalt, Bonn und Berlin
- 1990 Cato Institute (Economic Think Tank), Washington D.C. (USA)

Projekterfahrung (Auszug)

- Planung und Umsetzung eines Vertriebsprojektes in sieben europäischen Märkten für einen führenden Automobilkonzern
- Konzeption, Implementierung und Reorganisation mehrerer Kundenservice-Einheiten in der Energiewirtschaft
- Analyse und Optimierung der Multi-Channel-Kundenbetreuung im Retailbanking
- Durchführung mehrerer Effizienz- und Neuausrichtungsprojekte für verschiedene Unternehmen/ in unterschiedlichen Branchen
- Planung und Umsetzung einer Vertrieboptimierung für ein Unternehmen der Büromöbelindustrie
- Durchführung einer Market & Commercial Due Diligence für ein Unternehmen der Telekommunikationsbranche im Rahmen eines M&A-Projektes
- Konzeption und Durchführung von mehreren Markteintrittsstrategien für neue Produkte/Services für Unternehmen der Telekommunikations- und Medienbranche
- Strategieberatung für mehrere Unternehmen und strategische Geschäftseinheiten vor dem Hintergrund von Markt-/Technologieumbrüchen
- Temporäre Übernahme der Funktion Leiter Vertrieb/Geschäftsentwicklung für ein Dienstleistungsunternehmen mit mehreren hundert Mitarbeitern
- Analyse und Geschäftsmodell-Konzeption zur (Teil-) Überführung einer Bundesverwaltungseinheit in ein öffentlich-privates Kooperationsmodell
- Aufbau und Implementierung eines Lösungsvertriebs/Key Account Managements für ein Unternehmen der ICT-Branche
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für die Vermittlung mehrerer tausend Mitarbeiter in neue Beschäftigungsmodelle inkl. Übernahme von Vertriebsaufgaben