

Lebenslauf

Torsten Jensen

Persönliche Angaben

Adresse Gartenstr. 1
65558 Burgschwalbach
Telefon 06430-9263901
Mobil 0151-28785898
E-Mail Torsten.Jensen@Jensen-ITConsulting.com

Ausbildung

09/2010 – 7/2014 Berufsbegleitendes Studium „Business Administration“
FOM – Hochschule für Oekonomie und Management, Frankfurt
Abschluss: Bachelor of Business Administration
Thesis: „eProcurement als Tool des strategischen Beschaffungsmanagements“, Note 1,7

Beruflicher Werdegang

Seit 01/10 **Torsten Jensen IT Consulting**
Freiberufliche Tätigkeit

- Schwerpunkt in der Beratung von Auftraggebern und Anbietern bei Angebots- und Ausschreibungsprojekten
- Einführung von geeigneten Tools und Prozessen
- Schulung von Mitarbeitern in Ausschreibungsprozessen

04/11 – 12/18 **T-Systems International, Home Office**
Netz- und Diensteanbieter

Bid- und Pricing Manager

- Aufgabengebiet ist die Beantwortung von nationalen und internationalen Ausschreibungen mit einem Auftragseingangsvolumen von 3 Mio. EUR bis 80 Mio. EUR
- Verantwortlich für die fristgemäße Abgabe von Angeboten mit besonderem Anspruch an Qualität und Budget
- Selbständige und eigenverantwortliche Erledigung aller dafür notwendigen operativen und organisatorischen Aufgaben
- **Rolle Bid Manager**
 - Fachliche Führung interdisziplinärer, verteilter (auch internationaler) Projektteams bis zu einer Größe von 40 Mitarbeitern aus den Bereichen Delivery, Commercial, Legal, HR, Procurement
 - Vorqualifizierung von Projekten und Aufbereitung für Management Go/No Go Entscheidung
 - Team Staffing
 - Kick-Off Veranstaltungen vorbereiten und durchführen
 - Festlegung von Zielen, deren Monitoring und Sicherstellung der fristgenauen Lieferung durch die Projektmitarbeiter

- Boardfreigaben (Bid/No Bid) für das Management Board aufbereiten
 - Angebotspräsentationen vorbereiten und durchführen
 - Mitarbeit an Vertragsverhandlung
 - **Rolle Pricing Manager**
 - Durchführung von Deal-Benchmarks zur Erlangung einer Marktperspektive
 - Definition von Richtlinien zu Kosten und Kostenstrukturen nach Kundenbedürfnissen in Abstimmung mit Delivery
 - Berechnung der Umsatz-Ziellinie des Business Cases
 - Kennzahlen Analyse
 - Erstellen von kundenindividuellen Pricing Tools mit Excel (Visual Basic for Applications (VBA))
 - Preistabellen
- 02/15 – 11/15 **Bid- und Pricing Manager im EU Global Account**
- Dauerhafte Einbindung in den Account der T-Systems Belgien
- 07/13 – 02/15 **Bid- und Pricing Manager im KONE Global Account**
- Dauerhafte Einbindung in den Account der T-Systems Nordic A/S (Dänemark)
 - Sehr enger Kundenkontakt mit hohem Beratungsanteil
 - Projektbetreuung über die Pre-Sales-Phase hinaus
- 11/04 – 03/11 **T-Systems International, Wiesbaden**
Netz- und Dienstleister
- Solution Manager**
- Technische Vertriebsunterstützung bei nationalen und internationalen Ausschreibungen
 - Verantwortlich für die Ausarbeitung des technischen Lösungskonzeptes
 - Führung des technischen (Teil-)Projektteams
 - Erstellung der Kostenkalkulation
 - Preisermittlung mit Controlling
 - Angebotserstellung
 - Kundenpräsentation
- 08/02 – 11/04 **T-Systems International, Frankfurt**
Netz- und Dienstleister
- Netzwerk Designer**
- Strukturplanung des weltweiten MPLS Netzwerkes IPLS unter Berücksichtigung von Vorhersagen von Customer Support und Vertriebsorganisationen
 - Ansprechpartner während der Planung und Implementierung
 - Erstellung von Design Dokumenten für die Detailplanung und Bestellung
 - Kostenaufstellungen und Investanträge für geplante Installationen
 - Unterstützung der Gruppe Customer Networks während größerer Kundenausschreibungen
 - Verantwortung für die Einhaltung von Zielterminen und Ausgaben

11/01 – 05/02

Global Crossing GmbH, Frankfurt

Netzbetreiber eines weltweiten Glasfasernetzwerkes.

Solutions Engineer

- Technische Vertriebsunterstützung des deutschen Großkundenvertriebsteams
- Ausarbeitung verschiedener Netzwerkdesigns, unter Verwendung der zur Verfügung stehenden Technologien, wie z.B. IPLS, Frame Relay, ATM, IP und MPLS VPNs
- Technische Beschreibung für Ausschreibungen
- Kundenkontakt für alle nicht-kommerziellen Aspekte
- Kundenpräsentation der vorgeschlagenen Netzwerklösung

05/00 – 09/01

Nettest GmbH, München

Hersteller von Messgeräten für die TK-Branche

Sales Engineer

- Technischer Vertrieb von Test- und Messgeräten in der Region Deutschland – Mitte
- Bundesweite Verantwortung für Großkunden, wie z.B. Worldcom, Colt, Level3 und andere alternative Netzanbieter
- Umsatzverantwortung im ersten Jahr: 1,3 Mio. DM

07/99 – 04/00

Viatel Deutschland GmbH, Frankfurt

Netzbetreiber eines paneuropäischen Glasfasernetzes

Data Engineer

- Erste Erfahrungen im Bereich des Projekt Managements bei der Implementierung eines paneuropäischen ATM Netzwerkes mit PoPs in London/GB, Paris/F, Amsterdam/NL, Brüssel/B und Frankfurt am Main/D
- Hauptaufgaben
 - Auswahl der Lokationen unter Rücksichtnahme verfügbarer Ressourcen
 - Disposition der benötigten Hardware in Zusammenarbeit mit dem Hersteller Lucent Technologies
 - Koordination von Lieferzeiten und Arbeitskräften
 - Installation und Abnahme des ATM Equipments an den verschiedenen Standorten
 - Erstellung eines Testplanes und Durchführung einer Abnahmeprüfung in Kooperation mit dem Viatel NOC in Egham/GB und dem Hersteller

01/96 – 06/99

MCI International, Frankfurt

Dienstleister in der Sprach- und Datenkommunikation

Field Support Engineer

- Verantwortlich für Kunden in Deutschland, Österreich und Osteuropa in Kooperation mit den Projekt Management Teams in den USA
- Diese Aufgabe umfasste:
 - Erstkontakt mit dem Kunden vor Ort (inkl. eines Site Surveys)
 - Planung mit dem verantwortlichen Projekt Manager

- Installation und Inbetriebnahme von Netzwerk Equipment, wie z.B. Router, Switches oder Multiplexer für Sprach-, Video- und Datenübertragung auf Kundenseite
- Abnahmetests mit dem Kunden und dem Network Management Center

02/93 – 12/95

Deutsche Telekom AG, Eschborn
Netz- und Dienstleister

Kommunikationselektroniker

- Installation von Multiplex-Systemen

(08/93 – 06/94)

Freigestellt für den Besuch der Fachoberschule

(10/94 – 09/95)

Freigestellt für Wehrdienst, 1. Fernmelderegiment 920, Kastellaun
Hauptgefreiter

Auszeichnungen

2013

Diversity Award for KONE Global Account

2012

Top-Performance Club

2001

President's Club

Sprachen

Deutsch

Muttersprache

Englisch

Verhandlungssicher

Dänisch

Grundkenntnisse