

PROFIL



Torsten Jensen

Freiberuflicher Berater

Jensen IT Consulting
Gartenstr. 1
D-65558 Burgschwalbach
Telefon: 06430-9263901

Lebenslauf

Persönliche Daten	
Name	Torsten Jensen
Geburtsdatum	14.10.1972
Nationalität	deutsch

Ausbildung/Zertifizierung

- Vergabemanager – Vergaberechtsreform 2019/2020
- Professional Scrum Master I (PSMI) – agiles Projektmanagement
- Studium „Business Administration“, Abschluss: Bachelor of Business Administration
 - o Thesis: „eProcurement als Tool des strategischen Beschaffungsmanagements“

Mitgliedschaften

- APMP - Association of Proposal Management Professionals
- Cyber Security Cluster Bonn e.V.
- Initiative neue Qualität der Arbeit – Offensive Mittelstand (autorisierter Berater)

Sprachen

- Deutsch, Muttersprache
- Englisch, verhandlungssicher

Beratungsschwerpunkte

Beschaffungsmanagement:

- Operativer & strategischer IT/TK-Einkauf
- Beschaffung von Dienstleistungen
- Beobachtung und Analyse von Beschaffungsmärkten
- Erfassung der Anforderungen aller Stakeholder
- Erstellung von Ausschreibungsunterlagen
- Konzeption von Anforderungsspezifikationen, Lastenhefte, Leistungsscheine, Entscheidungsvorlagen
- Berücksichtigung rechtlicher Vorgaben, z.B. EU-Vergabeverfahren (VgV, SektVO)
- Vorauswahl relevanter Ausschreibungsanbieter und –teilnehmer
- Ansprechpartner für Bieterückfragen
- Organisation und Moderation von Bieterpräsentationen
- Bewertung von Angeboten
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen
- Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots
- Vertragsmanagement

Bid Management

- Angebotserstellung von Eingang bis Vergabe der Ausschreibung
- Entwicklung einer strategisch sinnvollen Angebots-Strategie
- Effiziente Bearbeitung der Ausschreibungsunterlagen
- Übernahme der fachlichen Mitarbeiterführung interner und externer Projektteams
- Fortlaufende transparente Kommunikation zum Stand des Projekts an die Stakeholder
- Erstellung professioneller Dokumentvorlagen im kundeneigenen Corporate Design
- Risikomanagement im Projekt
- Kontrolle der Erreichung von vereinbarten Meilensteinen im Angebotsprozess
- Erstellung von Angebotspräsentationen und Moderation von Kundenterminen

Pricing Management

- Verantwortungsübernahme für den kommerziellen, preislichen Teil des Ausschreibungsprojekts
- Marktanalyse / Benchmarking zur Ermittlung marktfähiger Preise
- Entwicklung von Preis- und Lizenzmodellen
- Zielkostenberatung mit der Entwicklungsabteilung
- Entwicklung von Business Cases zur Kontrolle der vorgegebenen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Fortlaufendes transparentes Reporting an die Stakeholder
- Visualisierung des Pricings in unterschiedlicher Ausgabeform (Preistabellen, -bücher, Präsentation)
- Erstellung von Kalkulationstools für den operativen Betrieb (z.B. in Excel VBA)

Auszug der Projekte / Tätigkeiten

Beginn – Ende	Beschreibung
Seit Januar 2019	Jensen IT-Consulting: <ul style="list-style-type: none"> - Beschaffungsmanagement - Bid Management - Pricing Management <p>Letzte Tätigkeiten:</p>
11/2020 – aktuell	<u>Beschaffungsmanagement:</u> Unterstützung bei der Erstellung von Ausschreibungen im HR/Software Umfeld eines öffentlichen Auftraggebers. Freihändige Vergaben, nationale und EU-weite Ausschreibungen nach Sektorenverordnung.
06/2020 – 07/2020	<u>Projektmanagement:</u> Strategische Standortbewertung für den zukünftigen regionalen Vertrieb des Auftraggebers. Strategische Standortüberprüfung für vier mögliche europäische Vertriebszentren inkl. einer makroökonomischen Analyse. Industrie
03/2020 – aktuell	<u>Bid Management:</u> Vorbereiten eines Angebots für Softwarelösungen im Bereich der Energieversorgung bzw. Analyse von elektrischen Energiesystemen. Durchführung der Vergabe nach SektVO. Industrie
01/2020 – aktuell	<u>Beschaffungsmanagement:</u> Planung und Durchführung einer Ausschreibung für Netzwerk und Netzwerksicherheitsbetrieb und Data Center Planung; Bewertung der Angebote; Bieterfachgespräche und fachliche Verhandlung; Due Diligence; Bank
05/2019 – 09/2019	<u>Pricing Management:</u> Strategieberatung inkl. Vorbereitung und Durchführung eines Preisworkshops (Idee: Ende Juni), Entwurf einer modularen Preisstrategie und einer Excel-Preisvorlage mit Ideen und Benchmarks für Preismodelle aus der SaaS-Branche. Travel Tech

08/2002 – 12/2018	T-Systems International
04/2011 – 12/2018	<p><u>Bid- und Pricing Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p><u>Rolle Bid Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p><u>Rolle Pricing Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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

<p>02/2018 – 12/2018</p>	<p><u>Durchgeführte Projekte (Auszug):</u></p> <p>Auftraggeber aus dem Bereich Luft- und Raumfahrt (Rüstungsindustrie).</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hochsichere private managed Cloud Lösung an mehreren europäischen Kundenstandorten - DevOps und Produktivplattform auf Basis Microsoft Azure und OpenStack - Arbeitnehmerüberlassung von sicherheitsüberprüften Mitarbeitern in vier europäischen Ländern <p>Vertragswert: 96 Mio. EUR</p> <p>Eigene Rolle: Bid Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Angebotsabgabe - Risikoqualifizierung und –quantifizierung - Unterstützung des Key Account Managers bei der Entwicklung der Angebotsstrategie - Angebotserstellung - Vorbereitung und Durchführung des internen Freigabeprozesses
<p>07/2017 – 03/2018</p>	<p>Auftraggeber aus dem Bereich Automotive.</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicevertrag mit Leistungen aus SAP und Infrastructure Services, Server Services, Middleware Services und Application Services. - Leistungen werden aus einem Warenkorb individuell von den einzelnen Fachbereichen abgerufen. Laufzeit der Abrufe zwischen einem und drei Jahren. <p>Vertragswert: 41 Mio. EUR</p> <p>Eigene Rolle: Pricing Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erstellung eines komplexen Preismodells um die geforderten, teils additiven Absenkungsmodelle abbilden zu können. - Erstellung eines transparenten Preisrechners mit dem sowohl der Service Delivery Manager der T-Systems als auch der Kunde selbst die Einzelpreise der einzelnen Preiselemente während der Vertragslaufzeit berechnen können.
<p>05/2013 – 12/2013</p>	<p>Auftraggeber aus dem Bereich Industrie (Finnland)</p> <p>Inhalte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erweiterung eines bestehenden Master Service Agreements um einen mobilen SAP Dienst.

	<ul style="list-style-type: none"> - 5.500 Mitarbeiter des Kunden sollen über mobile Endgeräte auf eine zentrale SAP-Lösung zugreifen. <p>Vertragswert: 6,9 Mio. EUR</p> <p>Eigene Rolle: Bid- und Pricing Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team - Einbeziehung externer Mitarbeiter der Firmen SAP und Deutsche Leasing in die Angebotserstellung - Risikoqualifizierung und –quantifizierung - Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT) - Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses
11/2004 – 03/2011	<p>Solution Manager (T-Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Technische Vertriebsunterstützung bei nationalen und internationalen Ausschreibungen - Ausarbeitung des technischen Lösungskonzeptes - Führung des technischen (Teil-)Projektteams - Erstellung der Kostenkalkulation - Preisermittlung mit Controlling - Angebotserstellung
08/2002 – 11/2004	<p>Netzwerk Designer (T-Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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
11/2001 – 05/2002	<p>Global Crossing GmbH Solutions Engineer</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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

05/2000 – 09/2001	Nettest GmbH, München Sales Engineer - Technischer Vertrieb von Test- und Messgeräten in der Region Deutschland – Mitte
07/1999 – 04/2000	Viatel Deutschland GmbH Data Engineer - Implementierung eines paneuropäischen ATM Netzwerkes mit PoPs in London/GB, Paris/F, Amsterdam/NL, Brüssel/B und Frankfurt am Main/D
01/1996 – 06/1999	MCI International Field Support Engineer - Verantwortlich für Kunden in Deutschland, Österreich und Osteuropa in Kooperation mit Projekt Management Teams in den USA
02/1993 – 12/1995	Deutsche Telekom AG Kommunikationselektroniker
10/1994 – 09/1995	Deutsche Bundeswehr, Heer Wehrdienst im 1. Fernmelderegiment 920
09/1989 – 01/1993	Deutsche Bundespost Telekom Ausbildung zum Kommunikationselektroniker