

# 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.

## 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	<b>Jensen IT-Consulting:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Beschaffungsmanagement</b></li> <li>- <b>Bid Management</b></li> <li>- <b>Pricing Management</b></li> </ul> <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. Öffentlicher Personennahverkehr
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, Entwurf einer modularen Preisstrategie und einer Excel-Preisvorlage mit Ideen und Benchmarks für Preismodelle aus der SaaS-Branche. Travel Tech

<b>08/2002 – 12/2018</b>	<b>T-Systems International</b>
04/2011 – 12/2018	<p><u>Bid- und Pricing Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Beantwortung von nationalen und internationalen Ausschreibungen mit einem Auftragseingangsvolumen von 3 Mio. EUR bis 80 Mio. EUR</li> <li>- Verantwortlich für die fristgemäße Abgabe von Angeboten mit besonderem Anspruch an Qualität und Budget</li> <li>- Selbständige und eigenverantwortliche Erledigung aller dafür notwendigen operativen und organisatorischen Aufgaben</li> </ul> <p><u>Rolle Bid Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fachliche Führung interdisziplinärer, verteilter (auch internationaler) Projektteams bis zu einer Größe von 40 Mitarbeitern aus den Bereichen Delivery, Commercial, Legal, HR, Procurement</li> <li>- Vorqualifizierung von Projekten und Aufbereitung für Management Go/No Go Entscheidung</li> <li>- Team Staffing</li> <li>- Kick-Off Veranstaltungen vorbereiten und durchführen</li> <li>- Festlegung von Zielen, deren Monitoring und Sicherstellung der fristgenauen Lieferung durch die Projektmitarbeiter</li> <li>- Boardfreigaben (Bid/No Bid) für das Management Board aufbereiten</li> <li>- Angebotspräsentationen vorbereiten und durchführen</li> <li>- Mitarbeit an Vertragsverhandlung</li> </ul> <p><u>Rolle Pricing Manager</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Durchführung von Deal-Benchmarks zur Erlangung einer Marktperspektive</li> <li>- Definition von Richtlinien zu Kosten und Kostenstrukturen nach Kundenbedürfnissen in Abstimmung mit Delivery</li> <li>- Berechnung der Umsatz-Ziellinie des Business Cases</li> <li>- Kennzahlen Analyse</li> <li>- Erstellen von kundenindividuellen Pricing Tools mit Excel (Visual Basic for Applications (VBA))</li> <li>- Preistabellen</li> </ul>

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

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 5.500 Mitarbeiter des Kunden sollen über mobile Endgeräte auf eine zentrale SAP-Lösung zugreifen.</li> </ul> <p>Vertragswert: 6,9 Mio. EUR</p> <p>Eigene Rolle: Bid- und Pricing Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Führung des kommerziellen und technischen Bid-Teams von der Personalbesetzung bis zur Übergabe an das Implementierungs-Team</li> <li>- Einbeziehung externer Mitarbeiter der Firmen SAP und Deutsche Leasing in die Angebotserstellung</li> <li>- Risikoqualifizierung und –quantifizierung</li> <li>- Ermittlung des Abgabepreises unter Berücksichtigung der Unternehmenszielvorgaben (Gross Profit/EBIT)</li> <li>- Unterstützung des Account Managers bei der Angebotserstellung und des internen Freigabeprozesses</li> </ul>
11/2004 – 03/2011	<p>Solution Manager (T-Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technische Vertriebsunterstützung bei nationalen und internationalen Ausschreibungen</li> <li>- Ausarbeitung des technischen Lösungskonzeptes</li> <li>- Führung des technischen (Teil-)Projektteams</li> <li>- Erstellung der Kostenkalkulation</li> <li>- Preisermittlung mit Controlling</li> <li>- Angebotserstellung</li> </ul>
08/2002 – 11/2004	<p>Netzwerk Designer (T-Systems)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Strukturplanung des weltweiten MPLS Netzwerkes IPLS unter Berücksichtigung von Vorhersagen von Customer Support und Vertriebsorganisationen</li> <li>- Ansprechpartner während der Planung und Implementierung</li> <li>- Erstellung von Design Dokumenten für die Detailplanung und Bestellung</li> <li>- Kostenaufstellungen und Investanträge für geplante Installationen</li> <li>- Unterstützung der Gruppe Customer Networks während größerer Kundenausschreibungen</li> <li>- Verantwortung für die Einhaltung von Zielterminen und Ausgaben</li> </ul>
11/2001 – 05/2002	<p><b>Global Crossing GmbH</b> Solutions Engineer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technische Vertriebsunterstützung des deutschen Großkundenvertriebsteams</li> <li>- Ausarbeitung verschiedener Netzwerkdesigns, unter Verwendung der zur Verfügung stehenden Technologien, wie z.B. IPLS, Frame Relay, ATM, IP und MPLS VPNs</li> <li>- Technische Beschreibung für Ausschreibungen</li> <li>- Kundenkontakt für alle nicht-kommerziellen Aspekte</li> <li>- Kundenpräsentation der vorgeschlagenen Netzwerklösung</li> </ul>

05/2000 – 09/2001	<b>Nettest GmbH, München</b> Sales Engineer - Technischer Vertrieb von Test- und Messgeräten in der Region Deutschland – Mitte
07/1999 – 04/2000	<b>Viatel Deutschland GmbH</b> 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	<b>MCI International</b> Field Support Engineer - Verantwortlich für Kunden in Deutschland, Österreich und Osteuropa in Kooperation mit Projekt Management Teams in den USA
02/1993 – 12/1995	<b>Deutsche Telekom AG</b> Kommunikationselektroniker
10/1994 – 09/1995	<b>Deutsche Bundeswehr, Heer</b> Wehrdienst im 1. Fernmelderegiment 920
09/1989 – 01/1993	<b>Deutsche Bundespost Telekom</b> Ausbildung zum Kommunikationselektroniker