

CURRICULUM VITAE

OLIVER KÄUFLER

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsdatum: 16. August 1978
Staatsangehörigkeit: Deutsch
Geburtsort: Groß-Gerau

BERUFLICHE ERFAHRUNG

Sales & Value Engineering | Enterprise-Lösungen | C-Level Decision Support

Strategische Lösungsberatung für komplexe Enterprise-Umgebungen, mit dem Ziel, technische Lösungen in messbaren Geschäftswert zu übertragen und dabei Vertriebs-, technische und Management-Stakeholder aufeinander auszurichten.

- 05/2025 – heute **Familiäre Übergangsphase (Pflegekoordination)**
- Geordnete Abwicklung und administrative Schließung des Unternehmens meines Vaters (bis 2025)
 - Auswahl einer Pflegeeinrichtung, Koordination mit Versicherungen und öffentlichen Stellen sowie Organisation des Umzugs in ein Pflegeheim
- 04/2015 – 04/2025 **Senior Pre-Sales Consultant (Sales Engineering / Value Engineering; ehemals Senior Consulting Specialist Business Solution)**
Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH, Neu-Isenburg
- Nationale und internationale Beratung in Enterprise- und Großkundenumgebungen
 - Anforderungsanalyse sowie Konzeption von Lösungen für digitale Prozesse und Plattformen
 - Entwicklung wertorientierter Lösungsstrategien auf Basis von ROI-/TCO-Business-Cases, PoCs und Proofs of Value
 - Bewertung und Integration von Markttrends sowie strategischen Produkten und Services (u. a. IoT, Security, KI, ECM, Managed IT Services in SaaS-, Azure-Cloud- und On-Premises-Umgebungen)
 - Leitung und Moderation von C-Level-Workshops sowie Executive-Präsentationen
 - Teilprojektleitung inkl. Audits, Analysen, PoCs, PoVs und Projektdokumentation
 - Analysen, Kostenkalkulationen und Angebotserstellung für Neu- und Bestandskunden zur Erreichung von Budgetzielen über den gesamten Sales-Cycle bis zum Vertragsabschluss
 - Repräsentation auf Messen und Roadshows mit Fokus auf Technologietrends
 - Durchführung der genannten Aktivitäten in Commercial-, Key-/Strategic- und Global-Major-Account-Vertriebskanälen sowie in vertikalen Vertriebsbereichen inkl. Public Sector und öffentlichen Ausschreibungen



KOMPETENZEN & SCHWERPUNKTE

Sales Engineering & Value Engineering

Enterprise Pre-Sales & Solution Consulting

Wertorientierte Anforderungsanalyse (Value-Driven Requirements Discovery)

Stakeholder Management in komplexen Enterprise-Deals

Value Workshops, PoCs & PoV

Angebotsbewertung auf Basis von ROI & TCO

Standardisierung & Optimierung von Vertriebsprozessen

Digitale Transformation & Prozessoptimierung

Business-kritische Enterprise-Anwendungen und Plattformen

Public Sector & regulierte Umgebungen

Sprachen

Deutsch – Muttersprache
Englisch – fließend

- 11/2009 – 03/2015 **Consulting Specialist Solution (ehemals Consulting Specialist)**
Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH, Heusenstamm
- Leitung von Key-Account-Projekten (Umsatz > 100 T€), einschließlich Bid-Management nach ITIL-v3- und PRINCE2-Methodiken
 - Teilprojektleitung mit Fokus auf die Optimierung interner Vertriebsprozesse
 - Beratung zu komplexen IT-Lösungen (Hardware und Software) im Enterprise-Software-Umfeld, insbesondere in den Bereichen Dokumentenmanagement, Output Management und User/Security-Management-Anwendungen, auf Basis von TCO-Business-Cases und Proofs of Concept
 - Gewinnung von Neu- und Key Accounts sowie Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen im Enterprise-Software-Segment über den gesamten Sales-Cycle bis zum Vertragsabschluss
 - Erstellung von Analysen, Kostenkalkulationen und Angeboten für Ausschreibungen und Kundenanfragen im Enterprise-Software-Umfeld in enger Zusammenarbeit mit der Kernvertriebsorganisation zur Erreichung definierter Budgetziele
 - Durchführung von Kundenpräsentationen sowie Repräsentation auf Messen und Roadshows
 - Umsetzung der genannten Aktivitäten in Commercial- und Key-Account-Vertriebskanälen sowie in vertikalen Vertriebsbereichen einschließlich Public Sector und öffentlicher Ausschreibungen

- 01/2006 – 10/2009 **Account Manager**
Canon Deutschland GmbH, Neu-Isenburg
- B2B-Vertrieb von Output-Management- und zugehörigen Softwarelösungen (u. a. IoT, Security und ECM) mit Verantwortung für Accounts und Key Accounts über den gesamten Sales-Cycle bis zum Vertragsabschluss
 - Gewinnung von Neu- und Key Accounts
 - Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Key Accounts sowie deren deutscher Tochtergesellschaften (z. B. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, Vinci Energies Deutschland GmbH, UK Ministry of Defence)
 - Erstellung von Analysen, Kostenkalkulationen und Angeboten für Ausschreibungen und Kundenanfragen
 - Durchführung von Workshops und Kundenpräsentationen
 - Erreichung definierter Budgetziele

- 11/2003 – 12/2005 **Vertriebsleiter (ehemals Account Manager)**
Sietom Druckertechnologie, Darmstadt

- 01/2003 – 10/2003 **Geschäftsführer** (selbstständig; ausgewählte Projekte parallel zu späteren Festanstellungen fortgeführt)
2nd reality – IT Service Firma Oliver Käufler, Darmstadt
- Externer Einsatz bei Software AG (Mobile Computing): Arbeit im europäischen Partnerökosystem (ISVs, SIs) sowie Einbindung in Enterprise-Projekte
 - Konzeption, Erstellung und Vertrieb einer Website- und Content-Management-System-Lösung als wiederkehrende Wartungs- und Service-Leistung

- 09/1998 – 12/2002 **Account Manager**
RKV Vermögensberatung und Immobilien, Darmstadt

AUSBILDUNG & BERUFLICHE QUALIFIKATIONEN

- 03/2019 – 09/2020 **Master of Business Administration (MBA)**
Berufsbegleitendes Präsenzstudium, Abschlussnote 1,5

(deutsches Notensystem: 1 = sehr gut, 6 = ungenügend)
accadis Hochschule, Bad Homburg, 2020

- 10/2011 – 09/2015 **Bachelor of Arts (B.A.) in International Business**
Berufsbegleitendes Präsenzstudium, Abschlussnote 1,9
(deutsches Notensystem: 1 = sehr gut, 6 = ungenügend)
accadis University of Applied Sciences, Bad Homburg, 2015
- 2009 – 2025 **Zertifizierter Solution Consultant & Solution Architect für**
Enterprise-Software-Plattformen über mehrere Produktbereiche
hinweg; zusätzliche zertifizierte Weiterbildungen in wertorientiertem
Pre-Sales, strategischem Enterprise-Vertrieb, finanziellem
Verständnis sowie Projekt- und IT-Service-Management (PRINCE2,
ITIL)
Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH, Neu-Isenburg
- 2006 – 2009 **Beratender und komplexer Vertrieb, kundenzentrierter Verkauf,**
professionelle Verkaufstechniken (PSS), Präsentations- und
Telefonverkauf
Canon Deutschland GmbH, Neu-Isenburg
- 2010 **Erwerb der Hochschulzugangsberechtigung im Bereich Wirtschaft**
und Recht
Fachhochschule Frankfurt am Main, Frankfurt am Main
- 2001 **Zertifikatslehrgänge im Bereich Immobilienvertrieb, -akquise und -**
bewertung
RKV-Vermögensberatung und Immobilien, Darmstadt
- 1996 – 1998 **Ausbildung zum Bürokaufmann**, Bausparkasse Mainz, Mainz
1995 – 1996 **Höhere Handelsschule**, Friedrich-List-Schule, Darmstadt
1991 – 1995 **Realschule**, Albert-Einstein-Schule, Groß-Biebrau
1989 – 1991 **Gesamtschule**, Georg-August-Zinn-Schule, Reichelsheim
1985 – 1989 **Grundschule**, Rodensteinschule, Fränkisch-Crumbach

INTERESSEN & FREIZEITAKTIVITÄTEN

Technologie- und zukunftsorientierte Themen, einschließlich gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Auswirkungen; interkulturelles Reisen; Rennradfahren (Ausdauersport).

UNTERSCHRIFT

23.02.2026, Hanau,

Datum, Ort, Unterschrift

