



# Vertriebsorientierte, integrierte Unternehmenskommunikation, Marketing und PR

## PERSONALITY

### Kommunikator | Macher | Querdenker

„Meine Persönlichkeit zeichnet sich insbesondere durch hohe Leistungsbereitschaft, schnelle Auffassungsgabe und Verantwortungsbewusstsein aus. In Kombination mit meiner konservativen als auch modernen Fach-, Führungs- und Beratungs-Expertise im Marketing, in der Unternehmenskommunikation und im Vertrieb, bringe ich meine Stärken erfolgsorientiert in ein Unternehmen ein.“

#### Stärken

- Branchenkenntnis
- Marktkenntnis
- Kundenorientierung
- Vertriebsorientierung
- Managementenerfahrung
- Fach- und Führungskompetenz

#### Arbeitsverhalten

- Zielorientiert
- Gewissenhaft
- Handlungsorientiert
- Flexibel
- Kreativ

#### Soziale Kompetenz

- Kommunikationsfähigkeit
- Teamorientierung
- Menschenkenntnis
- Verantwortung
- Durchsetzungskraft
- Loyalität

#### Psychische Konstitution

- Belastbarkeit
- Emotionale Stabilität
- Selbstbewusstsein
- Selbstdisziplin
- Überzeugungskraft

#### Berufliche Orientierung

Leistungsmotivation | Gestaltungsmotivation | Führungsmotivation

## Zur Person

---

Name	Michael Fischer
Geburtsdaten	29. November 1963, Duisburg-Hamborn
Staatsangehörigkeit	deutsch
Geschlecht	männlich
Familienstand	geschieden
Kinder	1 Sohn



## Berufliche Laufbahn | Werdegang

---

### **2005 – heute Bereichsleiter Marketing & Kommunikation**

iTAC Software AG, Dernbach

Branche: IT, Softwarehersteller Manufacturing Execution System (Produktionssteuerung)

Kunden: Automotive, Elektronik, Telekommunikation, Medizintechnik, Energie, Automation

Budget: 400 Tsd. EUR, Report: CEO, CTO, COO

*(Anlage Zwischenzeugnis)*

### **2004 – 2005 Senior Vertriebs- und Projektmanager**

ABRESCH Kommunikation GmbH, Unit ProFair, Montabaur

Projekt: Digital Imaging CeBIT 2005, Deutsche Messe AG

Budget: 400 Tsd. EUR, Report: Geschäftsführer

### **2003 – 2004 Manager Marketing und Koordination Vertrieb**

CompuMED Praxiscomputer GmbH | CompuGROUP Holding AG, Koblenz

Branche: IT, Softwarehersteller Praxissoftware für niedergelassene Ärzte, Kliniken

Budget: 500 Tsd. EUR, Report: Geschäftsführer und Vertriebsleitung

### **2001 – 2005 Geschäftsführer**

Fischer & Partner GmbH, Idar Oberstein

Branche: Beratungsgesellschaft für Marketing, Kommunikation und moderne Medien

Kunden: IT-Systemhäuser, Kommunen, Bildungsträger, Keramikindustrie, TV-Sender, Verlage

### **1999 – 2001 Vice Director Marketing Communications**

INTERNOLIX AG, Limburg (IPO Neuer Markt 2000)

Branche: IT, Softwarehersteller von eBusiness Internetsoftwarelösungen und Onlineshopsysteme

Kunden: Automotive, Medizin/Gesundheitswesen, Elektronik, Handel, Dienstleistung

Prokura, Budget: 7,5 Mio. EUR, Mitarbeiter: 25, Report: Vorstandsvorsitzender

### **1998 – 1998 Marketing Manager Erstausrüstung Trucks and Busses, Railway**

Mannesmann Sachs AG, Schweinfurt (ZF Sachs)

Branche: Automotive, Hersteller und Zulieferer (OES)

Budgetverantwortung / Report: Vorstand Vertrieb und Marketing

### **1994 – 1999 Leiter Marketing & Kommunikation / Geschäftsführer**

Fuchs Consulting Wirtschafts- und Unternehmensberatung, Düsseldorf

Kunden: Automotive, IT, TK, Bau, Elektronik, Handel, Behörden, Ministerien, Existenzgründer

Prokura, Mitarbeiter: 12/+, Report: Inhaber, Aufsichtsrat, Investoren

**1991 – 1994 Bereichsleiter Marketing**

August Bilstein, Ennepetal (Thyssen-Krupp automotive)

Branche: Automotive, Bau, Hersteller Stoßdämpfer, Fahrwerke, Wagenheber, Baubeschläge

Kunden: Konsumer und Erstausrüstung (OEM)

Handlungsvollmacht, Budget: 4,2 Mio. DM, Mitarbeiter: 4/+, Report: Sprecher der Geschäftsführung

**1988 – 1991 Sachbearbeiter Marketingservices, Katalogwesen und PR-Assistent**

KONI Deutschland GmbH, Ebernhahn / De Koning B.V., Oud Beijerland (itt automotive)

**ab 10.1988** Key Account Manager Motorrad Deutschland**ab 04.1989** Auslandsfunktion bei niederländischer Konzernmutter De Koning B.V.

Branche: Hersteller von Stoßdämpfer, Fahrwerke für PKW, NKW, Motorrad, Railway

Budget: 700 Tsd. DM, Mitarbeiter: 1/+, Report: Geschäftsführer, Vertriebsleiter

**1987 – 1988 Automobilverkäufer und Ass. der Geschäftsleitung in Liquidation**

Ford-Autohaus Marschang GmbH, Ebernhahn (i.L.)

**1983 – 1986 Grundwehrdienst und Ausbilder Grundausbildung**

Bundeswehr, Montabaur

**Berufsausbildung | Schulbildung**

1986 – 1989	Studium Betriebswirtschaft VWA, Schwerpunkt Marketing Berufsbegleitend, Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, Koblenz
1979 – 1982	Kaufmännische Ausbildung Einzelhandel REWE Zentral AG
1979 – 1982	Kaufmännische Berufsschule, Montabaur
1970 – 1979	Erich-Kästner Realschule plus, Ransbach-Baumbach

**Weiterbildung**

2011	- Schulung Sugar CRM - Weiterbildung Social Media Marketing
2010	- Weiterbildung Google Analytics - Produkttraining MES/Modul BIRT-Report
2009	- Produkttraining MES/neue Module CAQ, APS und Standardschnittstellen
2007	- Lehrgang Presse- und Öffentlichkeitsarbeit mit Neue Medien - Produkttraining MES/neue Module QM, Material-Logistik
2006	- Anwendertraining Manufacturing Execution System - Lehrgang CRM Microsoft Dynamics - Schulung Content Management System iTAC - Weiterbildung Onlinemarketing mit Internet-Communities
2004 / 2005	- Schulung Englisch im Gruppenkurs (Akquisition/Konversation)
2003	- Schulungen Arztsoftware (Module für Fachärzte und Praxismanagement) - Training Internet-Webdesign Macromedia Dreamweaver
2002	- Anwendertraining Arztsoftware (Einführung, Implementierung, Technik) - Weiterbildung Onlinemarketing mit Internet-Communities
2001	- Schulung Einführung in die Programmiersprache JavaScript - Seminar vmm verlag Recht in der IT-Kommunikation (UWG, Verordnungen), Trainingsseminar für Zeit- und Energiemanagement
2000	- Führungsseminar Projektmanagement & Unternehmensleitsätze - Schulungen Microsoft Project, Internolix Onlineshop-Systemsoftware B2B/ B2C, ERP-Systeme, eProcurement, Adabas, Oracle, CRM
1992 – 1999	- Seminare Existenzgründung, Schulung Exchange, Lehrgang Audiowerbung in der Industrie, Computertfertigung nach CE-Norm, diverse Lehrgänge für professionelle Pressearbeit
1981 – 1990	- Lehrgänge MS-DOS, Ausbilder Bundeswehr, Programmiersprachen Cobol, Pascal, Basic, Grundlagen und Einführung EDV

## Kenntnisse | Erfahrungen

---

### Fachlich

*Strategisch, konzeptionell und operativ*

- Internationales und operatives Industrie- und Handelsmarketing
- Bi-direktionale Unternehmenskommunikation
- PR- und Öffentlichkeitsarbeit mit Sprecherfunktion
- Brand-, Trade- und Multi-Channel-Marketing
- Direktmarketing (In-/Outbound, Telesales)
- Kampagnen- und Lead-Management
- Produktmanagement einschließlich Produkt- und Preispolitik
- Online-Marketing und Social Media
- Messe- und Eventmanagement
- Vertriebsorientierter Marketingservice
- Vertriebssteuerung direkt und indirekt (Reseller-Channel)
- Kooperationsmarketing, strategische Partnerschaft
- Umsetzung von Vermarktungsstrategien
- Verbandstätigkeiten
- Print- und Mediaplanung und -produktion
- Marktforschung
- Projektplanung / -leitung
- Webmaster (gemäß § 10 Absatz 3 MDStV)
- CRM-Administration
- Markenschutz, Lizenz- und Patentrecht
- Controlling, Budget und Kostenmanagement
- Krisenmanagement, Umstrukturierung, Globalisierung
- DIN ISO-9001:... Zertifizierung
- Schulung und Training
- Grafikdesign
- Personalführung fachlich/disziplinarisch (bisher max. 25)
- Umgang mit Agenturen, Instituten, Redaktionen, Behörden

### EDV | Dv (Schwerpunkt)

*Fundierte Kenntnisse in Hard- und Software (\*in Schulungsqualität).*

*Sichere Anwendung, ausgeprägte Lernfähigkeit, technisches Verständnis.*

- **Betriebssysteme** MS-DOS, Windows(\*) -95, 2000, NT, XP, W7, iOS
- **MS Office** Excel(\*), Word(\*), PowerPoint(\*), Outlook, Project, Notes
- **CRM** Microsoft Dynamics, Act, Super Office, Salesforce, Cobra Plus, diverse
- **Adobe Creative Suite 5.5** (Photoshop, InDesign, Illustrator, Acrobat X Pro, Dreamweaver), FrontPage, Ulead, Corel Draw
- **Internet** Anwendungen Social Media (Xing, Twitter, Facebook, google+, LinkedIN), Blogs, IE, Firefox, Google AdWords, -Analytics, TecDoc-Teilemarkt, Presseportale, Content Management Systeme
- **Sonstige/Branchenspezifische** MindJet Mindmanager 9, Windowsbasierte Arztsoftware, Praxismanagementsysteme, Facharzt-Module, B2B Onlineshopsysteme, Manufacturing Execution System iTAC.MES.Suite
- **Programmiersprache** HTML, PHP (Grundkenntnisse), Java Script, Basic

### Branchen | Märkte

IT Software, Automobil- und Automobilzulieferindustrie, Elektronik, Telekommunikation, Energie Pipeline, -Solar, -Wind, Automation, Medizintechnik, Konsumer-Elektronik, Digital Imaging, Fensterbauindustrie, Medien, Werbung und Unternehmensberatung

### Zielgruppen

Industrie, Handel und Konsumer

### Sprachen

deutsch (Muttersprache)  
englisch (Konversation)

### Zwischenzeugnis

Herr Michael Fischer, geboren am 29.11.1963, ist seit dem 14.09.2005 in unserem Unternehmen iTAC Software AG als Mitarbeiter in der Marketingabteilung, seit dem 01.04.2006 als Leiter Marketing angestellt.

Die iTAC Software AG ist führender MES- (Manufacturing Execution System) und Traceability-Anbieter für die Produktion. Als MES-Systemanbieter entwickelt, integriert und wartet die iTAC Software AG ihre plattformunabhängige iTAC.MES.Suite für ihre internationalen Kunden. iTAC bietet den Unternehmen eine intelligente und integrierte Software-Suite, um komplexe und variantenreiche Produktionsprozesse abzusichern. Die iTAC.MES.Suite ist eine auf Internettechnologien-basierte (JAVA) MES Standard-Lösung und ermöglicht eine vollständige Transparenz der Fertigungsprozesse über eine beliebige Zahl von Fertigungsstätten, mit einer dafür notwendigen horizontalen als auch vertikalen Integration in die ERP/PPS- bzw. Produktionsebene. Namhafte Hersteller aus unterschiedlichsten Branchensegmenten, die höchste Anforderungen haben und ihr erstklassiges Image geschützt wissen wollen, vertrauen auf die iTAC Technologie und die perfekt abgestimmten Dienstleistungen.

Sein Verantwortungs- und Aufgabengebiet umfasst im Wesentlichen:

Die Sicherstellung, Funktion und Budgetverantwortung des Bereiches Corporate Marketing & Kommunikation und die Sicherstellung aller bereichsbezogenen Anforderungen, sowie die Planung und Weiterentwicklung einer zielgruppengerechten Unternehmenskommunikation (intern und extern).

Im Einzelnen bedeutet dies:

- Corporate Identity / Corporate Communications
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Corporate, Produkt und regionalpolitische Kommunikation)
  - Beziehung zu Medien und Sicherstellung einer breiten Medienpräsenz
  - Funktion Mediensprecher
- Marketingservices für die technischen Vertriebe und Fachbereiche
- Int. Messe- und Veranstaltungs-Management
- Affiliate Marketing
- POS-Marketing (Below-the-Line)
- Partner-Communications und Kooperations-Marketing Alliances
- Online-Marketing (Suchmaschinen, SEO, Google Analyzer, Social-Media)
- Direct Marketing (In-/Outbound)
  - Lead-Management/-Controlling Neukunden Akquisition (2010- sekundär, da verlagert)
  - Unterstützung der Vertriebe im Kampagnen-Management
- Sponsorships
- Marktforschung / Marktrecherchen
- Markenschutz und Patentamt-Verfahren

- Marketingservice für die Auslandsvertretungen
- Bedarfsermittlung, Beschaffung, Produktion von Werbemitteln (Print/Multimedia)
- Gestaltung und Erstellung der Vertriebspräsentationen
- Kommunikation mit externen Dienstleistern
- Einzelfallbezogene Kommunikationsberatung für den Vorstand CEO / CTO
- div. projektbezogene Vorstandsaufgaben

#### **Zusatzaufgaben**

- Administrator CRM (Customizing/Support) für Microsoft CRM Dynamics 3.0
- Webmaster CMS (Customizing/Support) und inhaltlich Verantwortlich gemäß § 10 Absatz 3 MDStV
- Verbandstätigkeiten als Repräsentant und Firmenvertreter
- Repräsentant Bundesverband für Pressesprecher (BdP)
- Repräsentant im Verband ITA (VDA) und Projektmitglied im Arbeitskreis "MES-Leitfaden für die Automobilzulieferindustrie
- Administrator des Experten-Portals Competence Site
- Repräsentant im Verband Automobil-Zulieferinitiative Rheinland-Pfalz

Herr Fischer verfügt über ein hervorragendes und auch in Randbereichen sehr tiefgehendes Fachwissen, welches er unserem Unternehmen stets in gewinnbringender Weise zur Verfügung stellt. Dies ist möglich, da er seine sehr guten fachlichen Kenntnisse in Eigeninitiative stets auf den neuesten technischen Stand bringt.

Dank seines sehr guten strategischen Denkvermögens und kritischen Sachverstands findet Herr Fischer auch in schwierigen Situationen stets praktikable Ideen und Lösungen.

Auch bei hohen Belastungen bewältigt er seine Aufgaben immer termingerecht und einwandfrei, er zeichnet sich durch eine selbständige, akkurate Arbeitsweise und durch eine hohe Effizienz aus.

Herr Fischer besitzt eine vorbildliche Arbeitsauffassung, zeigt stets sehr großen persönlichen Einsatz und vermittelt auch anderen Mitarbeitern eine exzellente Leistungsmotivation. Die Qualität seiner Arbeitsergebnisse liegt jederzeit weit über den Anforderungen.

#### **Erfolgsbilanz / Projekte (2005-2012)**

- Operative und serviceorientierte Re-Strukturierung des Bereiches Marketing und Kommunikation
  - o Optimierung des Prozess-/Controlling-System
  - o Stabilisierung einer durchgängigen, prozessorientierten Marketingstruktur
  - o Aufbau Marketingservices für die Fachbereiche
  - o Optimierung der Kosten-/Nutzen-Struktur Unternehmenskommunikation
  - o Ausrichtung eines vertriebsorientierten Marketingkommunikation
  - o Aufbau und Einführung eines neuen Corporate Identities
- Produktrelaunch und Markeneinführung der iTAC.MES.Suite
- Projektleitung Integration eines neuen Content Management Systems (Team: 2 MA)
- Integration eines elektronischen Kundenumfragesystems
- Projektleitung Integration CRM Microsoft Dynamics 3.0 (Team: 4 MA)

- Aufbau der Online-Projektdatenbank IT-Matchmaker / MES
- Erfolgreiche DIN ISO-Zertifizierung 9001:2006 für den Bereich Marketing
- Ausbau und Integration einer Social Media Struktur (Xing, Twitter, Competence site, Facebook, Google+, LinkedIn)
- Steigerung Image/Brand (seit 2005 -)
  - o iTAC Software AG als Anbieter für MES (Manufacturing Execution System)
  - o ITAC.MES.Suite im fertigungsnahen Branchenumfeld
  - o Leaderpositionierung iTAC im Branchensegment Traceability und Automotive (OES)

Herr Fischer erfüllt das in ihn gesetzte Vertrauen stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Aufgrund seiner sehr kollegialen und freundlichen Art verläuft die Zusammenarbeit mit seinen Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern stets sehr gut. Seine Art mit Kunden und Geschäftspartnern umzugehen, ist vor allem geprägt von Sachlichkeit und Höflichkeit. Herr Fischer besitzt die Gabe, rasch eine Vertrauensbasis zu schaffen und ist daher anerkannt, geschätzt und beliebt.

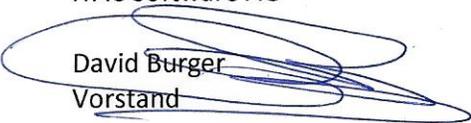
Herr Fischer wünscht nach 7 Jahren Betriebszugehörigkeit ein Zwischenzeugnis auf Grund organisatorischer Änderungen sowie für eine Bewertung seiner Positionierung im Unternehmen. Wir haben diesen Wunsch gerne erfüllt.

Wir bedanken uns für seine äußerst loyalen Dienste und gehen von einer weiterhin guten Zusammenarbeit aus.

Dernbach, 31.07.2012

iTAC Software AG

David Burger  
Vorstand



## Einblick in aktuelle Arbeitsreferenzen

(Anm.: Die Links stellen weder ein Sicherheitsrisiko dar, noch verlinken diese auf gefährliche oder verbotene Inhalte.)

### Online

- [iTAC Software AG online](#)
- [iTAC Pressebox](#)
- [iTAC auf Xing](#)
- [iTAC auf Twitter](#)
- [iTAC Themen-Twitter Traceability](#)
- [iTAC auf Facebook](#)
- [iTAC auf Competence Site](#)

### Dokumente

- [iTAC Imagebroschüre](#)
  - [Kundenübersicht](#)
  - [Kunden-Anwenderbericht Telekommunikation | Gigaset](#)
  - [Kunden-Anwenderbericht Elektronik/EMS | Limtronik GmbH](#)
- [iTAC Technologiebroschüre](#)
  - [Broschüre Schnittstellentechnologie OPC / OPC UA](#)
- [Broschüre Automotive Mechatronic: "Manufacturing Execution System - Der Weg zur Zero PPM"](#)
- [Broschüre Automotive: "iTAC.MES.Suite mit integrierter PAA"](#)
- [Broschüre Pipeline: iTAC.PTS \(Pipe Tracking System\)](#)
- [Broschüre Windkraft: Rendite mit Energie - active Traceability - lower non-quality costs](#)
- [Broschüre Solar: iTAC Lösung für die Solar Industrie](#)
- [Broschüre Medizintechnik: Qualitätssicherung auf höchstem Niveau](#)
- [Broschüre Smart Metering: MES für Smart Metering](#)
- [Broschüre Elektronik: Manufacturing Execution System in der Elektronikfertigung](#)
- [Broschüre KMU: "Intelligent produzieren" | MES für klein- und mittelständische Unternehmen](#)
- [Anwenderbericht Fujitsu Kooperation: iTAC Software / Thema Cloud-based MES](#)
- [Fachbericht Cloud "Die Fabrik der Zukunft schwebt auf Wolken"](#)



### **Kontakt**

Michael Fischer  
Im Glockenschall 23  
56235 Ransbach-Baumbach

phone +49 (0) 2623 92 45 29  
cell +49 (0) 171 55 94 526  
mail [marketing@marketronik.de](mailto:marketing@marketronik.de)

[www.marketronik.de](http://www.marketronik.de)

Michael Fischer