



Laszlo Agocs

Betriebswirt (VWA)
Business Coach IHK
Industriekaufmann

Elisenweg 12 | 30827 Garbsen
T: 0171-972 82 51
agocs@agocs-garbsen.de

24. Februar 1961 in Hannover
Deutsche Staatsangehörigkeit
Verheiratet, 2 Kinder

www.agocs-garbsen.de

Auf einen Blick

- **Lösungsorientierter Experte** mit langjähriger Projekterfahrung, u.a. zu internationalen Vertriebsstrategien, Organisationsentwicklung und Roll-Outs von IT-Systemen
- **Entwicklung eines Migrationskonzeptes** von Dealer-Management-Systemen für den **europäischen Roll-Out mit Salesforce**
- Integration der **zentralen Abläufe in Salesforce**, Aufnahme der nationalen Requirements aus den Märkten, Definition von User-Stories, Priorisierung der Anforderungen für die **Integration in Salesforce** und Aufsetzen von neuen Prozessen
- Aufbau des **Salesforce-Trainingskonzeptes** für die Key-User und Anwender, Auswahl und Ausbildung der Trainingspartner in den jeweiligen Märkten
- Installation einer **agilen Projektplanung** unter Einbeziehung der nationalen Ressourcen wie IT, DMS-Support, Händlerunterstützung und den zentralen IT-Ressourcen, dem Entwicklerteam und dem **Salesforce-Support**
- Ausarbeitung eines **Cut-Over Plan** für die technischen Schritte während der eigentlichen **Datenmigration zu Salesforce**
- Vorbereitung, Durchführung und Support bei ca. **90 Salesforce-Migrationen in Europa**
- Feinfühliges und **methodensichere Begleitung** von Veränderungsprozessen auf der **Schnittstelle Sales und IT** inkl. Konfliktmanagement
- Souveräner und kompetenter Manager mit Führungserfahrung, **starker Teamorientierung** und technischen **Führung von internationalen Teams** im Vertrieb und Projekt Management
- **Zielgruppenspezifische Entwicklung und Konzeption** von Trainingsprogrammen, Train-the-Trainer-Veranstaltungen und Schulungen für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Persönliches Coaching und individuelle Beratung von Führungskräften zur gemeinsamen **Erarbeitung und Realisierung ergebnisorientierter und messbarer Lösungen**
- **Ergebnisorientierte Entwicklung** verkaufsfördernder Vertriebs- und Marketing-Strategien sowie **Ableitung konkreter zielführender Maßnahmen**
- **Selbstständiger Experte** für Vertrieb & Marketing mit Schnittstelle zu IT **seit 11'2000**

Projekte

08/2016 – 01/2020

Salesforce-Einführung | BMW AG | Teilprojektleiter

Aufgabenstellung

Entwicklung des Migrationskonzeptes für den europäischen Roll-Out

- Prüfung der aktuellen Prozesse, Erkennen von sinnvollen Anpassungen/Änderungen,
- Aufsetzen von neuen Prozessen
- Integration der aktuellen Abläufe in die Applikation im Austausch mit Salesforce
- Aufbau einer Excel basierenden Projektplanung die alle technischen Parameter, sowie die Thematik der IT-Schnittstellen, auf nationaler Ebene als Steuerinstrument erfasst
- Beschreibung aller notwendigen Schritte vom Kick-Off im Handel bis zur Hyper Care Phase definiert als Dealer-Go-Live-Plan
- Ausarbeitung eines Cut-Over Plan für die technischen Schritte während der eigentlichen Datenmigration
- Konzipierung eines DataCleansing Werkzeuges für die Datenbereinigung der Händlerdaten
- Erstellung von Daten-Analysen und Handlungsempfehlungen für die Datenbereinigung
- Aufbau des Trainingskonzeptes für die Key-User und Anwender, Themeninhalte und Lehrmethodik auf die spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Anwendergruppen im Handel fokussiert,
- Auswahl und Ausbildung der Trainingspartner in jedem Markt, Durchführung der ersten Trainings zur Qualifizierung der Partner, danach regelmäßige Teilnahme an den Trainings mit dem Ziel
- Coaching der verantwortlichen Mitarbeiter in der NSC und im Handel, Einstimmung auf die bevorstehenden Migrationen
- Auswahl und Ausbildung des technischen Migrationspartners, Übergabe der gesamten Aufgaben nach dem Shadow-Prinzip,
- Installation von regelmäßigen Foren für den Erfahrungsaustausch auf nationaler und internationalen Ebene
- Durchführung der Datenmigration von unterschiedlichen Dealer Management Systemen auf Salesforce, Go-Live Orchestrierung vor Ort in allen europäischen Märkten

Ergebnisse

Erfolgreiche Go-Live der Migrationen und Projektumsetzung trotz höchst komplexer Systeme und Prozesse | Synchrone Prozesse innerhalb der europäischen Märkte | Ermöglichung eines Erfahrungsaustausches innerhalb der europäischen Märkte

Schlüssel zum Erfolg

Unvoreingenommene Betrachtung von Lösungsalternativen vor Festlegung und anschließender konsequenter Zielverfolgung | Das Potenzial zur Problemlösung ist meistens in einem Team vorhanden, die Herausforderung des Projektleiters liegt darin, es zu aktivieren | Verbundenheit der europäischen Märkte zu der Zentrale schaffen, um gemeinsame Ziele zu formulieren |

09/2019 – 02/2020

Telematik-Lösung | Mercedes-Benz | Senior Consultant

Aufgabenstellung

Einführung einer Fahrzeug Sharing Plattform VAN2SHARE für gewerbliche Fahrzeugflotten

- Ausführliche Wettbewerbsanalyse von markenunabhängigen Anbietern und Fahrzeugherstellern im Telematikbereich
- Ausarbeitung der Alleinstellungsmerkmale von VAN2SHARE
- Definition von Zielkunden innerhalb der bestehenden Mercedes-Benz Klientel, Ausweitung auf gewerbliche Kunden mit Fremdfabrikaten
- Implementierung der Plattform, Aufbau eines Testsystems, Erzeugung von Fahrzeug- und Bewegungsdaten, Protokollierung von Anfragen und Buchungen
- Erstellung eines Telefonleitfadens für die Akquisition

Ergebnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Start des Pilotprojektes direkte Ansprache der Schlüsselkunden, Ableitung der Anforderungen, • Software Präsentationen <p>Erste Testeinsätze bei externen Interessenten Aufbau von Partnerschaften im technischen Bereich und für den Einbau der Hardware Zusammenarbeit innerhalb des MB-Konzern mit Geschäftsbereichen im PKW und NFZ Sektor </p>
Schlüssel zum Erfolg	<p>Erfahrungen aus dem MB-Rent-Projekt Auswahl und Installation eines CRM-Werkzeuges zur Dokumentation der Akquisition und Gesprächsergebnisse Kaltansprache der Zielkunden Online Präsentationen der Plattform Systempräsentationen vor Ort regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit der internen Projektleitung </p>
02/2019 – 07/2019	Digitalisierung AUDI AG Executive Consultant
Aufgabenstellung	<p>Entwicklung eines Frontend Tools für den Handel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anbindung der DMS-Systeme des Handels an die Web-Applikationen der Marken AUDI und Volkswagen PKW / Volkswagen NF • Klärung der rechtlichen Aspekte in Bezug auf die DSGVO • Analyse der Handelsdaten • Anreicherung der Daten mit zusätzlichen Informationen aus den Web-Applikationen • Bereitstellung von Marktforschungsdaten wie Kaufkraft und Kaufwahrscheinlichkeit • Aufbau eines externen Entwickler Teams, Spezifizierung der Ausbildungskomponenten und -inhalte, Sicherstellung eines „gemischten“ Teams auf der Grundlage eines breiten Wissens und Erfahrungsumfeldes der Menschen • Koordination der Marken; AUDI / VW / VWN
Ergebnisse	<p>Start der Entwicklung Verständnis der gemeinsamen Zusammenarbeit der Marken Regelmäßiger Informationsaustausch aller beteiligten Arbeitsgruppen (Extern & Intern) </p>
Schlüssel zum Erfolg	<p>Projektsteuerung durch SCRUM Installation eines Requirement Engineers Strukturierung der täglichen Kommunikation Weg von den E-Mail's hin zur Nutzung der Confluence Plattform Moderation zwischen Mitarbeitern der Audi AG, Volkswagen PKW und VWN als Hersteller und den externen Partnern </p>
08/2015 - 07/2016	Umstellung der internen Betriebssoftware DAIMLER AG selbstständiger Berater
Aufgabenstellung	<p>Einführung des EDV-Systems „autoline“ in den Niederlassungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vor-Ort-Begleitung im Vorfeld und Nachgang der Umstellung in 4-9 Wochen je Niederlassung (Berlin, Bremen, Hannover, Rhein-Ruhr, Mannheim, Stuttgart, München) • Schulung der Mitarbeiter vor Ort sowie feinfühliges Change Management • Schwerpunkt: persönliche Betreuung der Anwender nach der Umstellung
Resultate	<p>Sicherer Umgang mit dem neuen EDV-System sowie den neuen Prozessen in den deutschen Niederlassungen Erreichung einer hohen Zufriedenheit der Anwender</p>
Schlüssel zum Erfolg	<p>Entwicklung eines zielgruppenspezifischen Trainingsprogramms zur Erreichung messbarer Verbesserungen in der Anwendung und im Verständnis von „autoline“ Vor-Ort-Betreuung direkt am Arbeitsplatz der Mitarbeiter Direkte Unterstützung im aktuellen Tagesgeschäft</p>

04/2012 - 12/2015

Qualifizierung von Führungskräften | Volkswagen AG | selbstständiger Trainer

Aufgabenstellung

Konzeption und Durchführung der jährlichen Qualitätszirkel

- Qualifizierung der Großkunden-/Fuhrparkmanagementberater inkl. Verkaufsleiter und Geschäftsführer/Inhaber
- Sensibilisierung zum Erkennen von Trends im Großkundengeschäft zur Einbindung in die Großkundenberatung
- Besprechung alltäglicher Herausforderungen, u.a. die internen IT-Systeme des VW-Konzern im Zusammenspiel mit dem Tagesgeschäft im Handel

Resultate

Kenntnissaufbau zu aktuellen Trends und zur professionellen Beratung vor allem von Großkunden | Partnerschaftliches Denken als Automobilverkäufer trotz des hohen Verkaufsdruckes

Schlüssel zum Erfolg

Auftreten als kompetenter Ansprechpartner, der sich nicht nur mit Vertriebsstrategien auskennt, sondern auch mit dem Automobilgeschäft | Expertise als ehemaliger Verkaufskollege mit Erfahrungen im Großkundengeschäft

Weitere Projekte

Adam Opel AG, Rüsselheim

Konzeption und Durchführung einer Wachstums- und Loyalitätsoffensive
 Professionelle Verkaufsprozesse im Neuwagen und Gebrauchtwagen

Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart

Einführung eines hauseigenen Fahrzeugvermietgeschäftes (MB-Rent) in den dt. Niederlassungen

Volkswagen Nutzfahrzeuge, Hannover

Konzeption und Durchführung Tradeport Vermarktungskonzept für Jung- und Gebrauchtwagen

Hyundai Europe GmbH, Offenbach

Neuausrichtung der paneuropäischen Handelsstruktur Qualifizierungskriterien im Rahmen eines 10-jährigen Wachstumsplanes

FCA Germany AG, Frankfurt

Trainer für die Ausbildung zum geprüften Automobil Serviceassistent, Serviceberater und Serviceleiter, Professionelles Servicemarketing im Autohaus, Coaching der Führungskräfte im AfterSales

Peugeot GmbH, Saarbrücken

Ausbildung von Gewerbekundenberater in Deutschland, Einzelcoaching der Verkäufer und Vorbereitung zur Abschlussprüfung

Eltern und Kind Kliniken, Neuhaus/Inn

Individual Coaching der Geschäftsleitungen an 7 x Standorten in Deutschland

Landesbank Rheinland-Pfalz, Mainz

Coaching und Aufbau des Außendienstes auf Direktoren-Ebene

Autohausgruppe mit 18 eigenen**Standorten und 41 Partnerbetrieben**

Aufbau einer Gewerbekundenabteilung und Führung und Steuerung der Mitarbeiter (24 Personen) in diesen Bereichen, Einführung eines speziellen Außendienst-Entlohnungssystems auf der Basis von festen Komponenten und leistungsbezogenen Parametern, Einführung eines Kundeninformations-Systems zur gezielten Steuerung der Verkäufer und systematischen Marktbearbeitung

Privatgeführte Hotelgruppe, 4 Hotels der 4/5 Sterne Kategorie

Individuelles Coaching der Führungskräfte mit Ausrichtung auf Persönlichkeitsentwicklung

Adam Opel AG, Rüsselsheim

Aufbau eines systematischen, professionellen Außendienstvertriebes für Gewerbekunden

SAAB Deutschland GmbH, Rüsselsheim

ganzheitliche Händleranalyse

Chevrolet Deutschland GmbH, Bremen

Ganzheitliche Handelsqualifizierung Sales/Service

VOLVO Baumaschinen, Hannover

Training und Schulung des Außendienstes

Wipro Technologies Ltd., Bangalore – Indien

Business Development im Bereich Industrie und Energieversorger

BackWeb Ltd., Ramat Gan – Israel

Business Development im Bereich Industrie und Energieversorger

Onyx Software Corporation, Seattle USA

Business Development Sales EMEA

Berufsweg

03/1998 - 10/2000	Baan Company Hannover Direktor Sales Central Europe (Handlungsvollmacht) & Account Manager für Baan Front Office Solutions
02/1995 - 02/1998	NRG OFFICE SYSTEM GmbH Hannover Niederlassungsleiter Direktvertrieb Bürokommunikation & Verkaufsleiter Büromaschinen und Photomarkt
07/1993 - 01/1995	Herlitz AG Berlin Bereichsleiter Marketing & Einkauf (Prokura)
01/1987 - 06/1993	Pelikan Gruppe Goslar Leiter der Cash & Carry Division , Goslar & Bereichsleiter Hardcopy Europa , Schweiz & General Sales Manager für Pelikan International Corporation, Schweiz & Vertriebsbeauftragter im Bereich OEM, Hannover
09/1984 - 12/1986	Daimler-Benz AG Hannover Vertriebsmitarbeiter Neuwagen & Nachwuchsverkäuferausbildung

Ausbildung

06/2010 - 07/2011	Business Coach IHK Würzburg
07/1981 - 09/1984	Betriebswirt VWA Pelikan AG und Leibniz-Akademie Hannover
09/1981 - 06/1983	Industriekaufmann Pelikan AG Hannover
10/1980 - 08/1981	Studium der Wirtschaftswissenschaften Universität Hannover
06/1980	Allgemeine Hochschulreife Gymnasium Garbsen

Zusatzqualifikationen

Weiterbildung	stetige Aktualisierung und Erweiterung des Wissens, u.a. als Salesforce Administrator
IT-Kenntnisse	Microsoft Office Suite
CRM Systeme	Salesforce Baan Siebel ACT! Cayentis
Buchungssysteme	Autovermietung MB-Rent
DMS-Systeme	autoline Incadea DataFirst
Verkäuferarbeitsplätze	Salesforce Contact CARLO CRM
Sprachkenntnisse	Deutsch: Muttersprache Englisch: Verhandlungssicher Französisch: Grundkenntnisse Ungarisch: Grundkenntnisse
Auslandsaufenthalte	berufliche Entsendungen innerhalb Europa, USA, Indien, Taiwan, Hong-Kong, China, Thailand, Philippinen, Israel, Südafrika, Türkei, Kanada, Ungarn
Interessen	Kleinkunstabühnen, Eishockey, Segeln, Digitale Fotografie, Gartenteiche – Koi Zucht