

Lebenslauf Knut Pankrath

Schwerpunkte: Kommunikation,
Marketing, Vertrieb, Kundendienst,
Dokumentation, Management

* 22.02.1963 in Berlin-Tiergarten

Reuchlinstraße 2a, 10553 Berlin

Ehrenamt: Juror beim Businessplan
Wettbewerb Berlin-Brandenburg,
Schöffe, Quartiersrat, Wahlhelfer
(Berlin, Bund, Europawahl),

030 855 79 84

mensch@knutpankrath.de

Weitere Privatrollen: Vater, Läufer,
Blogger, Moabiter

11/12-12/12 **Projektmanager**, Upnext limited

- Anfertigung des Nutzerhandbuches für die Webapplikation und App einer international ausgerichteten Konferenz in englischer Sprache (Text und Grafik)
- Mitarbeit im Anforderungsmanagement

8/04-9/12 **Selbständiger Berater**, UBKMU

- Beratung kleiner und mittlerer Betriebe (KMU) in unterschiedlichen Themen der Schwerpunkte Kommunikation, Marketing und Vertrieb
- Kunden überwiegend wissenszentriert, Gründer, freie Berufe
- Auftragsbeispiele: Aufbau eines Blogs und dessen monatliche inhaltliche Pflege durch neue Inhalte für einen Methodentrainer, Beratung eines spezialisierten Bundesverbandes beim Aufbau eines Blogs zur breitenwirksamen Lobbyarbeit

1/4-4/4 **Anforderungsmanager/Management Consultant**, m2 Consulting GmbH

- Aufsuchende Aufnahme und Abstimmung von Anforderungen für ein konzernweit aufzusetzendes Softwareprojekt eines Automobilkonzerns unter Beteiligung von knapp 10 Abteilungen

4/2-12/3 Privatmann

- Überlegungen zu Lebensmittelpunkt, Gesundheit, Sport, Vaterschaft u.ä.

Ergänzend zum Lebenslauf finden Sie online ein Profil unter
<http://www.knutpankrath.de/uber/profil-knut-pankrath>

4/0-3/2 **Customer Care Manager**, Space2go GmbH & Co. KG

- Aufbau und Führung der Abteilung Kundendienst eines Internetdienstes
- konzeptionelle Unterstützung der Softwareentwicklung durch Zuarbeit aus den Erkenntnissen des Kundendienstes
- Stimme der Kunden im Freigabeprozess neuer Releases
- bestellt zum betrieblichen Datenschutzbeauftragten
- ergebnis- und terminverantwortliche Führung eines zeitweise 10 Köpfe starken Teams eines mehrwöchigen zweisprachigen Dokumentationsprojekts, Ergebnis: mehrbändige Dokumentation für einen weltweit agierenden Industriekunden

10/98-10/99 **Presales Consultant**, M. Hartung und Partner GmbH

- Anforderungsanalyse, Beratung und Vertrieb der ERP Software Apertum/TIS an Neukunden sowie KHK Bestandskunden
- Abstimmung der für den Betrieb empfehlenswerten Hardware mit dem Vertrieb für Hardware

4/98-9/98 **Presales Consultant/Solution Sales**, PowerNow Distribution GmbH

- Anforderungsanalyse, Beratung und bundesweiter Vertrieb der Produkte von Sybase (Datenbanken und Middleware) und Powersoft (Tools) an Wiederverkäufer
- Mitgestaltung der Gründungsphase des Tochterunternehmens von Klopotek und Partner

3/95-3/98 **Assistent der Geschäftsleitung**, Wittgen Moderne Medien

- Akquise, Beratung und Betreuung von Kunden der Werbeagentur zu allen Aspekten von Werbeträgern (meist Werbeplanen, Schilder und Folienschnitte)
- Kunden vom Zahnarzt um die Ecke bis zum Industriebetrieb
- Vertretung der Geschäftsleitung bei regelmäßiger Abwesenheit
- Kontrolle des kundenzentrierten Prozess von der Erstansprache über Beratung, Entwurf, Produktion bis zur Stellung der Rechnung
- vorbereitende Buchhaltung incl. Kassenbuch

1/93-2/93 **Vertriebskoordinator Innendienst** in spe, Logibyte GmbH

- Einarbeitungsversuch in die Führung der aus mehreren Gruppen bestehenden Vertriebsgruppe (u.a. Normallizenz / Bildungslizenzen / Updatelizenzen)

12/91-12/92 Fortbildung **Personal- und Wirtschaftsassistent**, bbw Berlin

- Erwerb umfangreichen theoretischen Wissens rund um die Ressource Personal

Ergänzend zum Lebenslauf finden Sie online ein Profil unter
<http://www.knutpankrath.de/uber/profil-knut-pankrath>

7/86-9/91 **Vertriebsbeauftragter**, UniWare Computer GmbH

- als erster Nichtinformatiker Aufbau der Abteilung Vertrieb B2B
- Portfolio UNIX Software (Tools, kaufmännische Standardsoftware sowie ein für den Bereich Bildung optimierter Pascal Compiler)
- Erstellung zahlreicher Dokumente wie Datenblätter, Firmenprofil, Preislisten und Manuals
- mehrmonatiger Arbeitsaufenthalt im Silicon Valley

5/86-6/86 Teilnehmer **PC Grundkurs**, OBZ Olivetti Bildungszentrum

- Erwerb von Kenntnissen zur Nutzung eines Windows PC
- Vertiefung der Kenntnisse von Programmen wie Excel und Word

3/83-3/86 Student, **Hochschule für Wirtschaft und Recht**

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing
- Abschluss mit der Note 2,4

-12/82 Gymnasiast, **Freiherr-vom-Stein-Oberschule** (Gymnasium)

- Erwerb der allgemeinen Hochschulreife mit der Note 2,6
- Prüfungsfächer Mathematik, Deutsch, Englisch und Politische Weltkunde